


Peter Franz

Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten?

View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk

brought to you by  CORE

provided by Research Papers in Economics

Peter Franz

Innovationspotentiale
ostdeutscher Ballungszentren im Vergleich

Lioba Trabert

„Make Work Pay“ –
Die Wirkungen der Kombilohnkonzepte
in den USA und Großbritannien

Hans-Ulrich Brautzsch

Eisenschaffende Industrie Ostdeutschlands:
Beschäftigungsabbau setzt sich fort

Doris Gladisch

IWH-Industrienumfrage im Juli 1999:
Unsteter Verlauf der ostdeutschen Industriekonjunktur

11/1999

01.09.1999, 5. Jahrgang

Kommentar

Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten?

In den Innenstädten der Oberzentren Mecklenburg-Vorpommerns kann aufgrund einer Landesregelung – basierend auf dem für Fremdenverkehrs- und Kurorte formulierten § 10 des Ladenschlußgesetzes – seit mehr als einem Jahr sonntags eingekauft werden, ohne daß dies in den Medien große Aufmerksamkeit gefunden hätte. Seitdem nun das Land Sachsen Mitte des Jahres 1999 eine ähnliche Regelung in Kraft gesetzt hat, sind die Sonntagsöffnung des innerstädtischen Einzelhandels und die Ladenöffnungszeiten insgesamt in die Schlagzeilen geraten. Die öffentliche Aufmerksamkeit konzentriert sich hierbei auf die beiden Städte Halle/Saale und Dessau in Sachsen-Anhalt, die in räumlicher Nähe zur Stadt Leipzig liegen und – wie in einer Kettenreaktion – zur Abwehr von Wettbewerbsnachteilen den Einzelhändlern in der Innenstadt die Sonntagsöffnung erlaubt haben, allerdings ohne auf eine entsprechende Landesregelung zurückgreifen zu können. Die kontrovers geführte Diskussion über das Für und Wider einer liberalisierten Ladenöffnung ist Anlaß für die einen, die in ihren Augen überfällige Deregulierung einer längst überholten Vorschrift anzumahnen, für die anderen, gegen die zeitlich erweiterte Verfügbarkeit von Einzelhandelsbeschäftigten zu opponieren und vor dem weiteren Verfall der sonntäglichen Orientierung auf Familie und Kirche zu warnen.

Wenig Beachtung hat in der aktuellen Debatte bisher der Umstand gefunden, daß eine Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten auch hilft, Wettbewerbsverzerrungen abzubauen: Kleinere Einzelhandelsgeschäfte und gerade auch Branchen-Neulinge könnten ihren Umsatz erhöhen und damit ihr Überleben sichern, wenn sie auch zu unorthodoxen Zeiten (spätabends, frühmorgens, nachts oder eben sonntags) die dann jeweils vorhandene Kaufkraft abschöpfen könnten; insoweit bedeutet das Ladenschlußgesetz eine Verzerrung des Wettbewerbs zugunsten größerer und bereits fest am Markt etablierter Anbieter. Weiterhin bewirkt speziell das Verbot der Sonntags-Ladenöffnung eine Wettbewerbsverzerrung zu Lasten der Händler in den Innenstädten und zugunsten jener in den Einkaufszentren auf der „grünen Wiese“. Letztere sind werktags wie sonntags für die Käufer gut zu erreichen, weil sie zumeist verkehrsgünstig gelegen sind und hinreichende Parkmöglichkeiten bieten. Verkaufsoffene Sonntage in Innenstädten bringen den Vorteil mit sich, daß der Zugang zur Innenstadt nicht durch den Berufsverkehr erschwert wird und die werktags abschreckend wirkende Staugefahr gering ist. Demgemäß würde eine allgemeine Sonntagsöffnung eine partielle Umkehr des Trends der Kaufkraftverlagerung von der Innenstadt auf die „grüne Wiese“ mit sich bringen. Da dieser Trend in den neuen Bundesländern aus verschiedenen Gründen seit der „Wende“ besonders dynamisch gewesen ist, wird verständlich, weshalb gerade ostdeutsche Städte jetzt eine Vorreiter-Rolle bei der Ausnutzung der Spielräume des Ladenschlußgesetzes übernommen haben und es möglicherweise sogar am liebsten sehen würden, wenn die Sonntagsöffnung ein exklusives Recht der Innenstädte werden könnte; derartige neue Wettbewerbsverzerrungen sollten aber verhindert werden.

Schließlich ist zu bedenken, daß es durch die Ausweitung der Ladenöffnungszeiten zu einer Entzerrung der auf die Innenstädte wie auf die „grüne Wiese“ gerichteten Verkehrsströme kommen kann (und damit zu einer Senkung der Kosten der Verkehrsinfrastruktur sowie der Stau- und Unfallgefahr) und zu einer besseren Anpassung gesetzlicher Normen an gewandelte Konsumentenwünsche: Nach übereinstimmenden Befunden von Konsumforschern hat sich die Bedeutung des Einkaufens in einem allmählichen Prozeß von der möglichst zeitsparenden Bedarfsdeckung weg zu einem wichtigen Bestandteil der Freizeit gewandelt. Einkauf als „Erlebniseinkauf“ läßt sich viel leichter an einem freien Tag in die Tat umsetzen als werktags.

Das Beispiel anderer Länder liefert genügend Anschauungsmaterial über die Effekte von liberalisierten Ladenöffnungszeiten. Dort ist zu erkennen, daß z. B. verkaufsoffene Sonntage mit sich bringen, daß an anderen Tagen die Geschäfte später oder kürzer öffnen, die Händler ihre Öffnungszeiten aufeinander abstimmen und keine erhöhte Belastung des Verkaufspersonals erfolgt. Dies sollte dem Gesetzgeber Mut machen, die Möglichkeiten der Ladenöffnung im Einzelhandel allgemein auszuweiten.

Peter Franz

Innovationspotentiale ostdeutscher Ballungszentren im Vergleich

Der Unsicherheit über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung ostdeutscher Regionen wird verstärkt mit der regionalpolitischen Strategie zu begegnen versucht, günstige Bedingungen für die Gründung innovativer und auf neue Technologien ausgerichteter Unternehmen zu schaffen. Die nach Berlin sieben größten ostdeutschen Stadtregionen werden anhand verschiedener Indikatoren daraufhin untersucht, inwieweit es ihnen inzwischen gelungen ist, solche Innovationspotentiale zu aktivieren. Anhand dieser Indikatoren zeigt sich, daß sich die Stadtregionen Dresden und Rostock in einer vergleichsweise günstigen Position befinden. Die im ostdeutschen Raum zentral gelegenen Stadtregionen Leipzig, Halle (Saale) und Magdeburg weisen trotz guter Ausstattung mit hochqualifiziertem Humankapital relative Defizite beim Besatz mit technologieorientierten Unternehmen auf. In der Praxis wird versucht, dem durch einen noch intensiveren Einsatz von Maßnahmen der innovationsorientierten Regionalpolitik abzuweichen. Hierbei ist zu bedenken, daß die Bereitschaft von Unternehmen zur Netzbildung und Kooperation nur indirekt beeinflusst werden kann.

Unsicherheit über die ökonomische Zukunft ostdeutscher Regionen ...

Bereits kurze Zeit nach der deutschen Vereinigung wurden erste Prognosen veröffentlicht, wie sich die ostdeutschen Regionen zukünftig in ökonomischer Hinsicht entwickeln würden.¹ Dieses Interesse an zukunftsbezogenen Aussagen über ostdeutsche Regionen ist bis heute nicht abgeflaut und hat aufgrund verschiedener Umstände eher noch zugenommen. Einer dieser Umstände ist darin begründet, daß mit der sich abzeichnenden Verzögerung

der wirtschaftlichen Angleichung an die alten Länder die Unsicherheit angewachsen ist, ob die eingesetzten Instrumente und Maßnahmen auch die erwünschten Entwicklungseffekte nach sich ziehen.

Aus diesem Grund wird die regionalökonomische Forschung immer wieder mit der Frage konfrontiert, welche Merkmale eine regionale Wirtschaft zukünftig besitzen muß, um auch in den kommenden Dekaden Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung und Einkommen zu gewährleisten.

... führt zur regionalpolitischen Strategie der Aktivierung von Innovationspotentialen

Eine von Regionalökonomien hierauf gegebene Antwort lautet, daß die wirtschaftspolitischen Institutionen sich darauf konzentrieren sollten, den Bestand an jungen und innovativen Unternehmen in der Region zu erhöhen. Bei einer hohen räumlichen Konzentration solcher Unternehmen würden die Chancen steigen, daß Synergie-, Netzwerk- und Wissens-Spillover-Effekte eine Eigendynamik von Innovationen und Wachstum erzeugen und günstigenfalls ein auch für regionsexterne Unternehmen attraktives innovatives Milieu entstehen lassen.² Dieser Ansatz hat in der Praxis der regionalen Wirtschaftspolitik bisher großen Anklang gefunden.

Die demgemäß auf die Aktivierung von endogenen Potentialen und auf die Attrahierung regionsexterner Firmen gerichtete Politik hat zur Errichtung zahlreicher Technologie- und Gründerzentren sowie Einrichtungen des Technologietransfers geführt. Zusätzlich sind Förder- und Wettbewerbsprogramme für junge und technologieorientierte Unternehmen sowie für Kooperationsvorhaben zwischen Unternehmen, aber auch zwischen anderen wirtschaftsrelevanten Akteuren einer Region eingerichtet worden. So stellt in den vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) initiierten BioRegio- und InnoRegio-Wettbewerben die Fähigkeit zur Kooperation verschiedener kommunaler Gebietskörperschaften ein wichtiges Auswahlkriterium dar.

¹ Vgl. z. B. ECKEY, H.-F.: Zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der Regionen in der ehemaligen DDR, in: Informationen zur Raumentwicklung, H. 9/10, 1991, S. 631-639. – FRIEDRICHS, J.; KAHL, A.: Strukturwandel in der ehemaligen DDR – Konsequenzen für den Städtebau, in: Archiv für Kommunalwissenschaften, 30. Jg., 1991, S. 169-197. – IRMEN, E.; SINZ, M.: Regionale Entwicklungspotentiale und -engpässe in den neuen Ländern, in: Informationen zur Raumentwicklung, H. 11/12, 1991, S. 755-771. Zu diesen frühen Arbeiten zählt auch noch die DifU-Studie von HENCKEL, D. et al.: Entwicklungschancen deutscher Städte – Die Folgen der Vereinigung. Schriften des DifU, Bd. 86. Stuttgart u. a. 1993.

² Vgl. DIETRICH, V. et al.: Ansiedlungsförderung als Strategie der Regionalpolitik. Theoretische Grundlagen, instrumentelle Möglichkeiten und Grenzen. Baden-Baden 1998, S. 49 f. – BAPTISTA, R.; SWANN, P.: Do Firms in Clusters Innovate More?, in: Research Policy, 27. Jg., 1998, S. 525-540.

Im allgemeinen werden die Erfolgchancen für eine derartige innovationsorientierte Regionalpolitik in Agglomerationsräumen als besonders günstig angesehen. Dies wird mit der hohen räumlichen Dichte und Vielfalt von Unternehmen sowie Forschungs- und Bildungseinrichtungen begründet – Faktoren, die das Auftreten positiver externer Effekte wahrscheinlicher machen.³ Da sich in den Agglomerationsräumen neben den Kernstädten immer mehr auch das Umland der Städte zum Brennpunkt ökonomischer Aktivität entwickelt, ist es erforderlich, auch dieses mit in die Betrachtung einzubeziehen.

Im folgenden wird für die nach Berlin sieben größten ostdeutschen Stadtregionen – differenziert nach Kernstadt und Umland – der Versuch unternommen, deren Innovationspotential anhand bestimmter Indizien abzuschätzen. Unter Stadtregionen wird hier das Aggregat aus Kernstadt und dem Stadtumland verstanden. Der Beitrag versteht sich als ein weiteres Glied in einer Kette von Beiträgen des IWH, die zum Ziel haben, das Standortprofil ostdeutscher Stadtregionen auf systematische Weise zu untersuchen.⁴

Bestimmungsfaktoren regionaler Innovationspotentiale

Innovationspotentiale kann man an regionalen Input- und Output-Indikatoren festmachen.⁵ Zum Input zählen die Ausstattung der Region mit technologischer Infrastruktur, mit Humankapital, mit innovationsorientierten Firmen sowie die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Zahlen zu Patenten, zu neu entwickelten Produkten oder Ver-

fahren und zu Lizenz(ver)käufen sind dagegen auf den Innovations-Output gerichtet. Die folgenden Tabellen konzentrieren sich auf Input-Indikatoren, da nur für diese ausreichend kleinräumig gegliederte und relativ aktuelle Daten vorliegen.

Aus der Forschung ist bekannt, daß gerade die auf Basis neuer Technologien wirtschaftlich erfolgreichen Regionen auch demographische Wachstumsregionen sind.⁶ Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum sind in der Regel so stark miteinander verschränkt, daß eine eindeutige kausale Zuordnung unmöglich erscheint. Deshalb soll der demographische Aspekt als gesellschaftliche Rahmenbedingung für die Entwicklung des Innovationspotentials am Anfang der folgenden Diskussion stehen.

Die demographische Entwicklung als Rahmenbedingung für Innovation

Nach wie vor sind die meisten ostdeutschen Städte von Einwohnerverlusten primär durch Abwanderung betroffen. Da jüngere Personen in der Regel mobiler sind als ältere, ist es wahrscheinlich, daß Abwanderung den Bestand an wirtschaftlich aktiver Bevölkerung schmälert. Daher ist es wichtig zu wissen, ob die Abwandernden die Region verlassen (wie in den ersten Jahren nach der Vereinigung) oder nur regionsintern ihren Wohnsitz verlagern (Suburbanisierung).

Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, erreicht keine der sieben betrachteten Stadtregionen im Beobachtungszeitraum einen Bevölkerungszuwachs. Zwischen 1994 und 1998 haben alle Kernstädte Einwohner verloren mit den Extremen Rostock (-9,5 vH) und Dresden (-3,8 vH). Das Umland⁷ der meisten Städte hat im Gegensatz dazu an Bevölkerung gewonnen – ein Resultat verstärkter Suburbanisierung –, nur Chemnitz (-0,6 vH) und Erfurt (-0,2 vH) verzeichnen auch hier geringe Verluste.

³ Vgl. FELDMAN, M. P.; AUDRETSCH, D. B.: Innovation in Cities: Science-based Diversity, Specialization and Localized Competition, in: European Economic Review, 43. Jg., 1999, S. 411.

⁴ Vgl. dazu FRANZ, P.: Die Produktion weicher Standortfaktoren: Kommunale Kulturausgaben im Ost-West-Vergleich, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 10-11/1997, S. 35-38. – FRANZ, P.: Wie läßt sich die Naherholungsqualität der ostdeutschen Stadtregionen verbessern? Defizite und Handlungsbedarf bei einem weichen Standortfaktor, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 15/1998, S. 10-15.

⁵ Vgl. GEHRKE, B.; LEGLER, H.: Regional Concentration of Innovative Potential in Western Germany, in: DIW Vierteljahreshefte, Nr. 2, 1998, S. 99-112. Für einen Überblick über einschlägige Statistikquellen vgl. BRUGGER, P.; HETMEIER, H.-W.: Wissenschafts- und Technologiestatistiken in Deutschland, in: Wirtschaft und Statistik, H. 3, 1999, S. 197-209.

⁶ Vgl. z.B. FRIEDRICHS, J.: A Theory of Urban Decline: Economy, Demography and Political Elites, in: Urban Studies, 30. Jg., 1993, S. 907-917.

⁷ Folgende Kreise werden hier als Umland definiert: Bei Dresden: Meißen, Weißeritzkreis, Sächsische Schweiz; bei Chemnitz: Chemnitzer Land, Stollberg, Mittweida, Mittl. Erzgebirgskreis; bei Leipzig: Leipziger Land, Delitzsch; bei Erfurt: Ilm-Kreis, Gotha, Sömmerda; bei Halle (Saale): Saalkreis, Merseburg-Querfurt; bei Magdeburg: Schönebeck, Bördekreis, Ohrekreis; bei Rostock: Bad Doberan. Dabei werden die jeweils gültigen Kreisgrenzen zugrunde gelegt.

Betrachtet man Kernstadt und Umland zusammen, so ergeben sich insgesamt nur geringe Bevölkerungsverluste für die Stadtregionen.

Tabelle 1:
Demographische Indikatoren für sieben ostdeutsche Stadtregionen

Kernstadt Umland Stadtregion	Bevölkerungs- entwicklung 12/94-6/98 in vH	Saldo der Zu- und Fortzüge der 18-30jährigen 1994-1997
Dresden-Stadt	-3,8	2.058
Dresden-Umland	1,9	-
Stadtregion Dresden	-1,1	-
Chemnitz-Stadt	-6,7	-3.651 ^a
Chemnitz-Umland	-0,6	-
Stadtregion Chemnitz	-2,8	-
Leipzig-Stadt	-8,0	1.779
Leipzig-Umland	1,9	-
Stadtregion Leipzig	-1,1	-
Erfurt-Stadt	-4,2	225
Erfurt-Umland	-0,2	-
Stadtregion Erfurt	-1,7	-
Halle/Saale-Stadt	-8,7	-2.620
Halle-Umland	4,5	-
Stadtregion Halle/Saale	-3,2	-
Magdeburg-Stadt	-8,3	-4.614 ^b
Magdeburg-Umland	2,7	-
Stadtregion Magdeburg	-2,7	-
Rostock-Stadt	-9,5	-2.544
Rostock-Umland	15,5	-
Stadtregion Rostock	-2,1	-

^a 16-29jährige. – ^b 18-34jährige im Zeitraum 1995 bis 1998.

Quellen: Statistische Ämter der Städte; Berechnungen des IWH.

Da alle untersuchten Ballungszentren auch Hochschulstandorte sind, wäre zu erwarten, daß sie Zuwanderungsüberschüsse an Bildungswanderern aufweisen.⁸ Der Zustrom junger Altersgruppen in eine Stadt im Rahmen von Bildungswanderungen stellt zugleich ein Potential an Humankapital, an neuen Ideen und an potentiellen Unternehmensgründern dar. Daher wird das Innovationspotential vom Ausmaß der Zu- und Abwanderung jüngerer Altersgruppen in besonderem Maße beeinflusst.⁹

Zuwanderer dieser Altersgruppen ziehen erfahrungsgemäß erst einmal in die Kernstadt, so daß das Umland hier außer Betracht bleibt. Die in Tabelle 1 dargestellten kumulierten Wanderungsgewinne und -verluste der 18 bis 30jährigen in der Zeitspanne zwischen 1994 und 1997 ergeben eine klare Zweiteilung der betrachteten Städte: Dresden und Leipzig weisen stark positive, Erfurt leicht positive und die restlichen Städte deutlich negative Wanderungssalden auf.

Beschäftigungsbezogene Indikatoren des regionalen Innovationspotentials

Das Innovationspotential einer Region wird davon beeinflusst, in welchem Ausmaß sich dort hochqualifizierte Beschäftigte räumlich konzentrieren. Tabelle 2 informiert darüber, wie hoch die Anteile der sogenannten humankapitalintensiven Berufe unter den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den Stadtregionen 1994 und 1997 sind.¹⁰ Die Stadt Dresden ragt 1997 mit einem Anteil von mehr als 5 vH deutlich heraus. Mit Ausnahme der Stadtregion Halle (Saale) liegt der Anteil in den Kernstädten durchweg höher als im Umland. Diese Differenz ist 1997 noch stärker ausgeprägt als drei Jahre zuvor. Allerdings sind die Veränderungen zwischen 1994 und 1997 insgesamt minimal. Nur die Stadt Rostock (Zunahme) und das Umland von Halle (Saale) (Abbau der Chemieforschung bei Buna/Leuna) verzeichnen Veränderungen in der Größe eines halben Prozentpunktes.

Potentiale junger und innovativer Unternehmen

Die Innovationsfähigkeit einer Region hängt stark davon ab, daß viele junge Unternehmen mit Ausrichtung auf Spitzen- und höherwertige Technologien und mit neuen Produktideen heranwachsen. Um den regionalen Bestand an solchen Unternehmen zu ermitteln, werden im folgenden verschiedene Indikatoren herangezogen und sukzessive diskutiert.

Einen ersten Überblick liefert der relativ grobe Indikator über regionale Unterschiede in den Gründungsaktivitäten (die ersten beiden Spalten in Tabelle 3).¹¹ In ihnen ist die Zahl jener Unterneh-

⁸ Bildungswanderer sind Personen, die einen Wohnortwechsel vornehmen, um das schulische und berufliche Bildungsangebot einer (anderen) Region zu nutzen.

⁹ Vgl. SIEGMUND, J.: Bevölkerungsrückgang, Alterung und technischer Fortschritt. Stuttgart 1994.

¹⁰ Zur Abgrenzung dieser Kategorie vgl. BADE, F.-J.: Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen. DIW Sonderheft 143. Berlin 1987, S. 194 ff.

¹¹ Dem Indikator ist nicht zu entnehmen, wie hoch der Anteil innovativer Unternehmen an den Neugründungen ist.

Tabelle 2:
Beschäftigungsbezogene Indikatoren des Innovationspotentials sieben ostdeutscher Stadtregionen

Kernstadt Umland <i>Stadtregion</i>	Anteil der Beschäftigten ^a in humankapitalintensiven Berufen 1994 (in vH)	Anteil der Beschäftigten ^a in humankapitalintensiven Berufen 1997 (in vH)	Veränderung von 1994 zu 1997 (in Prozentpunkten)
Dresden-Stadt	4,9	5,1	0,2
Dresden-Umland	2,9	2,8	-0,1
<i>Stadtregion Dresden</i>	4,1	4,2	0,1
Chemnitz-Stadt	3,8	3,8	0,0
Chemnitz-Umland	1,7	1,6	-0,1
<i>Stadtregion Chemnitz</i>	2,7	2,7	0,0
Leipzig-Stadt	4,4	4,5	0,1
Leipzig-Umland	2,8	2,9	0,1
<i>Stadtregion Leipzig</i>	3,8	3,9	0,1
Erfurt-Stadt	3,9	4,0	0,1
Erfurt-Umland	2,0	2,0	0,0
<i>Stadtregion Erfurt</i>	3,0	3,0	0,0
Halle/Saale-Stadt	3,3	3,4	0,1
Halle-Umland	4,1	3,5	-0,6
<i>Stadtregion Halle/Saale</i>	3,6	3,5	-0,1
Magdeburg-Stadt	3,6	3,5	-0,1
Magdeburg-Umland	1,6	1,5	-0,1
<i>Stadtregion Magdeburg</i>	2,8	2,7	-0,1
Rostock-Stadt	3,0	3,5	0,5
Rostock-Umland	1,6	1,8	0,2
<i>Stadtregion Rostock</i>	2,7	3,1	0,4
Neue Länder insgesamt	3,0	2,9	-0,1

^a Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit; Berechnungen des IWH.

men aufgeführt, die Mittel aus dem von der Deutschen Ausgleichsbank verwalteten ERP-Existenzgründungsprogramm (Economic Recovery Program) in Anspruch genommen haben.¹² Im Vergleich der beiden Zeiträume 1990 bis 1993 und 1994 bis 1997 fällt der starke Rückgang der Gründungsdynamik in der zweiten Periode auf. In den Umlandkreisen erfolgen durchgängig mehr Gründungen als in den Kernstädten, wobei der auf das Umland entfallende Anteil im Zeitverlauf sogar von 72 vH auf 77 vH zunimmt. Insgesamt variieren die Gründungszahlen in den Städten weniger als im Umland der Stadtregionen. Die Umland-

kreise von Rostock und Chemnitz haben ihre herausragende Stellung in der ersten Periode auch zwischen 1994 und 1997 halten können, was für das Erfurter Umland nicht zutrifft.

Die beiden anderen Indikatoren in Tabelle 3 beziehen sich auf eine deutlich geringere Zahl von Unternehmen, bei denen jedoch von einer im Durchschnitt stärker ausgeprägten Innovationsorientierung ausgegangen werden kann.

Zum einen wird betrachtet, wie viele Unternehmen sich in den Technologie- und Gründerzentren (TGZ) der Region konzentrieren.¹³ Alle sieben Städte verfügen über mindestens eines dieser Zentren, und mit der Ausnahme von Leipzig zählen diese zu jener Gruppe von TGZ, die sich bisher relativ erfolgreich entwickelt haben (hohe Ausla-

¹² Hinter der weitaus größten Zahl dieser Förderfälle stehen Unternehmensgründungen, jedoch verringern Privatisierungsfälle und Mehrfachförderung von Gesellschafterfirmen die Datenqualität. Vgl. STEIL, F.: Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik. Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer. Schriftenreihe des ZEW, Bd. 34. Baden-Baden 1999, S. 178 und 188.

¹³ Langfristig gesehen ist die Zahl der aus den TGZ ausgezogenen Unternehmen der angemessene Indikator, der Aufschluß darüber gibt, inwieweit die den TGZ zugeschriebene Inkubator-Funktion erfüllt wird.

Tabelle 3:
Unternehmensgründungs-Indikatoren für sieben ostdeutsche Stadtregionen
- Werte bezogen auf 10.000 Erwerbstätige -

Kernstadt Umland <i>Stadtregion</i>	ERP-Existenz- gründungs-Förder- fälle 1990-1993	ERP-Existenz- gründungs-Förder- fälle 1994-1997	Firmen in Technologie- und Gründerzentren (Stand 6/1998)	BMBF-geförderte technologieorientierte Unternehmen im Zeit- raum 7/1990-4/1997
Dresden-Stadt	106	23	3,20	0,67
Dresden-Umland	231	62	2,75	0,37
<i>Stadtregion Dresden</i>	154	38	2,97	0,56
Chemnitz-Stadt	106	31	2,40	0,95
Chemnitz-Umland	290	102	1,47	0,85
<i>Stadtregion Chemnitz</i>	203	69	1,91	0,89
Leipzig-Stadt	101	21	0,21	0,42
Leipzig-Umland	204	57	0	0,45
<i>Stadtregion Leipzig</i>	138	34	0,13	0,43
Erfurt-Stadt	142	27	2,78	0,39
Erfurt-Umland	346	84	1,56	0,78
<i>Stadtregion Erfurt</i>	244	55	2,17	0,58
Halle/Saale-Stadt	103	14	1,65	0,40
Halle-Umland	163	40	1,58	0,68
<i>Stadtregion Halle/Saale</i>	125	24	1,63	0,50
Magdeburg-Stadt	113	31	4,92	0,45
Magdeburg-Umland	247	71	0	0,59
<i>Stadtregion Magdeburg</i>	160	45	3,20	0,50
Rostock-Stadt	87	23	8,12	0,99
Rostock-Umland	476	155	0	2,88
<i>Stadtregion Rostock</i>	167	50	6,45	1,38

Quellen: Deutsche Ausgleichsbank; ISI-Forschungsstelle Innovationsökonomik an der TU Bergakademie Freiberg; Baranowski, G.; Raetz, G. (Hrsg.), Innovationszentren in Deutschland 1998/99. Berlin 1998; Berechnungen des IWH.

stung, Umsetzen von Erweiterungsplänen).¹⁴ In einigen Städten (Halle (Saale), Leipzig, Magdeburg) werden derzeit weitere TGZ errichtet, die sich stärker auf bestimmte Technologien spezialisieren.

Die größte Zahl von Firmen in TGZ findet sich in der Stadtregion Rostock (vgl. Tabelle 3). Mit weitem Abstand rangieren dahinter Magdeburg, Dresden und Erfurt. Den geringsten Wert weist die Stadtregion Leipzig auf.

Der andere Indikator mißt, wie viele technologieorientierte Unternehmen (TOU) in der Region zwischen 1990 und 1997 vom BMBF in einem speziellen Programm gefördert worden sind.¹⁵ Die re-

lativ hohen Anforderungen für eine Förderbewilligung gewährleisten, daß die Firmen ein hohes Innovations- und Wachstumspotential repräsentieren. Allerdings werden mit dem Indikator jene TOU nicht erfaßt, die ohne diese Förderung ausgekommen sind.

Im Stadt-Umland-Vergleich schneidet das Umland in fünf Fällen besser ab als die Kernstadt. Dies geht konform mit dem Befund, daß im Umland der Städte das Gründungsgeschehen intensiver war als in den Städten selbst. Der absolut höchste Wert findet sich im Umland von Rostock. Diese Stadtregion rangiert weit vor Chemnitz, während die übrigen Stadtregionen dicht beieinander liegen. Die niedrigsten Werte ergeben sich – wie beim anderen Indikator der TGZ-Firmen – für die Stadtregion Leipzig.

¹⁴ Vgl. FRANZ, P.: Ostdeutsche Technologie- und Gründerzentren in der Aufbauphase. Zwischen Anspruch und Realität. IWH-Forschungsreihe 4/1996, S. 20-29.

¹⁵ Dieses Programm wird evaluiert bei PLESCHAK, F.; WERNER, H.: Technologieorientierte Unternehmensgründungen in den neuen Bundesländern. Wissenschaftliche Analyse und Begleitung des BMBF-Modellversuchs. Hei-

delberg 1998. Im Rahmen dieses auf die neuen Länder begrenzten Programms wurden 340 Fälle aus 1690 Anträgen ausgewählt und gefördert.

Resümee

Die bisher vorgestellten Befunde lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

Die Verteilung der Innovationspotentiale zwischen Kernstadt und Umland: Begünstigt durch eine hohe Verfügbarkeit bebaubarer Flächen und geringe Hemmnisse für ihre Um- und Neunutzung konnten die Umlandbereiche der Stadtregionen bisher durchgängig einen Zuwachs an Einwohnern erzielen und relativ viele Unternehmensgründer attrahieren. Demgegenüber waren alle Städte mit einem Einwohnerrückgang konfrontiert. Städte sind jedoch nach wie vor die bevorzugten Standorte für Unternehmen, die eine ausgeprägte Innovationsorientierung aufweisen. Ebenso konzentrieren sich in den Städten wie bisher vor allem jene Arbeitsplätze mit hoher Humankapitalintensität, so daß es weiterhin richtig erscheint, die zur verbesserten Humankapitalausbildung und Technologieadaption notwendige Infrastruktur auch dort zu errichten.

Innovationspotentiale im Vergleich der Stadtregionen: Die verschiedenen Indikatoren sind als erste Anhaltspunkte für das vorhandene Innovationspotential zu verstehen und erlauben noch keine abschließende Bewertung der Zukunftschancen einer Region. Immerhin läßt sich erkennen, daß die vorherrschende Einheitlichkeit in den ersten Jahren nach der Vereinigung einer stärkeren regionalen Differenzierung Platz gemacht hat. Vergleichsweise günstig hat sich offenbar das regionale Innovationspotential von Dresden und Rostock entwickelt.¹⁶ Die in Ostdeutschland relativ zentral und verkehrsgünstig gelegenen Stadtregionen Leipzig, Halle (Saale) und – mit Einschränkungen – Magdeburg weisen hinsichtlich der Unternehmensgründungs-Indikatoren (vgl. Tabelle 3) ungünstigere Werte auf als die weniger zentral gelegenen Stadtregionen Erfurt, Rostock, Chemnitz und Dresden. Weiterhin ist in Leipzig, Halle (Saale) und Magdeburg ein relativ geringer Besatz an technologieorientierten Unternehmen zu konstatieren. Gleichzeitig verfügen aber Leipzig und Halle

(Saale) – zusammen mit Dresden – über einen vergleichsweise hochqualifizierten Pool an Humankapital (vgl. Tabelle 2). Angesichts dessen scheint die Errichtung zusätzlicher und stärker auf bestimmte Technologien spezialisierter TGZ in allen drei Stadtregionen ein richtiger Schritt zu sein.¹⁷

Überlegungen zur innovationsorientierten Regionalpolitik

Die Befürwortung der Errichtung weiterer TGZ an ausgewählten Standorten stellt allerdings kein Plädoyer dar, solche Einrichtungen in den neuen Ländern flächendeckend aufzubauen. Leider besteht gerade in Ostdeutschland die Tendenz, innovationsorientierte Regionalpolitik nicht räumlich bewußt selektiv, sondern quasi als regionale Ausgleichspolitik einzusetzen. Wenn demnächst jede Kleinstadt über ein TGZ verfügen wird, wäre dem Ausgleichsziel in dieser Hinsicht zwar Genüge getan, aber die Chancen, daß sich eine regionale Konzentration von Unternehmen mit eigendynamischer Entwicklung herausbildet, wären hierdurch keinesfalls größer. Hingegen sind z. B. Maßnahmen in Form eines Wettbewerbs (wie InnoRegio) mit dem Anliegen innovationsorientierter Regionalpolitik eher kompatibel, da dieser – bei geeigneten Kriterien – räumlich selektiv wirkt und bereits vorhandene erste Kooperationsansätze bevorzugt.¹⁸

Die Wirksamkeit innovationsorientierter Regionalpolitik ist weiterhin durch den Umstand eingeschränkt, daß mit ihrer Hilfe zwar die „Hardware“ innovationsförderlicher Infrastruktur bereitgestellt, aber die zusätzlich erforderliche und von unternehmerischer Bereitschaft und Fähigkeit abhängige „Software“ in Form von Kreativität, Netzwerken und Entwicklungskooperationen nicht erzwungen werden kann.

Abschließend bleibt anzumerken, daß der hier auf Großstadtregionen beschränkte Blick nicht zu dem Schluß verleiten sollte, daß die größten Innovationspotentiale zwangsläufig dort zu suchen sind.

¹⁶ Rostock verfügt mit zwei noch im Jahr 1990 entstandenen TGZ, mit mehreren neugegründeten Instituten für angewandte Forschung und einer Reihe von Technologietransfereinrichtungen eine differenzierte FuE-Infrastruktur. Vgl. DIW; IfW; IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland – Siebzehnter Bericht. IWH-Forschungsreihe 2/1998, S. 121-130.

¹⁷ Diese sind in Magdeburg ein Zentrum für nachwachsende Rohstoffe, in Halle (Saale) ein Zentrum für Biotechnologie und in Leipzig ein Zentrum für geriatrisch und gerontologisch einsetzbare Technologien.

¹⁸ Zur Notwendigkeit und Begründung der Netzwerkförderung in den neuen Ländern vgl. MÜLLER, R.: Ist eine spezifische FuE-Förderung für die neuen Länder notwendig? in: IWH, Wirtschaft im Wandel 14/1998, S. 11.

Aus der Forschung zur Entstehung von industriellen Clustern und innovativen Milieus ist bekannt, daß gerade bisher wenig von etablierten Technologien geprägte und belastete kleinere Städte und Stadtregionen durchaus Chancen haben, mit Hilfe neuer Technologien zu zukunftssträchtigen Wach-

tumsregionen zu werden. Um solche Potentiale zu entdecken, bedarf es räumlich großflächig angelegter und sich auf zusätzliche Indikatoren stützender Analysen.

Peter Franz (pfr@iwh.uni-halle.de)

„Make Work Pay“ – Die Wirkungen der Kombilohnkonzepte in den USA und Großbritannien

Derzeit werden in Deutschland verschiedene Modelle zur Reform des Steuer- und Transfersystems und zur Subventionierung eines Niedriglohnssektors diskutiert. In anderen Ländern gibt es bereits seit mehreren Jahren Konzepte zur finanziellen Besserstellung von Beschäftigung gegenüber Arbeitslosigkeit. Zu den wohl bekanntesten Programmen gehören der Earned Income Tax Credit (EITC) in den USA sowie der Family Credit (FC) in Großbritannien.

Von besonderem Interesse sind die dort gewonnenen Erfahrungen über die Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot. Die Untersuchungen zeigen, daß für die Gruppe der bereits Erwerbstätigen eine Verringerung des Arbeitsvolumens folgt. Dieser negative Effekt kann jedoch überkompensiert werden durch positive Partizipationseffekte von bislang Nichterwerbstätigen.

Eine Übertragung dieser Programme auf Deutschland würde aufgrund einer vergleichsweise komprimierten Einkommensverteilung sowie einem höheren Grundabsicherungsniveau voraussichtlich zu einer stärkeren fiskalischen Belastung als in den USA oder Großbritannien führen.

Das Ziel: Die finanzielle Besserstellung von Beschäftigung gegenüber Arbeitslosigkeit

Dem Steuer- und Transfersystem werden häufig anreizschädigende Wirkungen auf das Arbeitsangebot zugeschrieben. Berechnungen für Deutschland zeigen, daß insbesondere der Niedriglohnbereich einer extrem hohen marginalen Belastung einerseits durch Steuern und Sozialabgaben andererseits durch die Verringerung bzw. den Wegfall von Sozialtransfers unterliegt: Für Bruttoeinkommen bis 2.000 DM beträgt die durchschnittliche Margi-

nalbelastung rund 80 vH.¹⁹ Beschäftigungsverhältnisse in diesem Einkommenssegment sind daher zumindest in finanzieller Hinsicht kaum attraktiv. Das Steuer- und Transfersystem verursacht somit Fehlanreize, die dazu führen können, daß Nichterwerbstätigkeit einer regulären Beschäftigung vorgezogen wird. Diese Situation wird auch als „Arbeitslosigkeitsfalle“ bezeichnet.

Da ein Großteil der Belastung im Niedriglohnbereich aus den hohen marginalen Transferentzugsraten²⁰ im Rahmen der Sozialtransfers resultiert, werden bezüglich der Sozialtransferreform Ansätze diskutiert, die zur Stärkung der Arbeitsanreize beitragen. Die „reinen“ Lohnersatzleistungen oder „out-of-work benefits“ sollen ergänzt werden durch sogenannte „in-work benefits“. Das Ziel ist die finanzielle Besserstellung von Beschäftigung gegenüber dem reinen Sozialleistungsbezug oder kurz: „to make work pay“.

Dieses Ziel ist auch den verschiedenen Vorschlägen inhärent, die derzeit in der „Benchmarking Gruppe“ des Bündnisses für Arbeit diskutiert werden. Durch die Subvention von Beschäftigung im unteren Lohnsegment in Form von Zuschüssen zu den Sozialversicherungsbeiträgen sollen niedrig entlohnte Arbeitsverhältnisse attraktiver gestaltet werden.²¹ Ein alternativer Ansatz zur Reform der Sozial-

¹⁹ Vgl. BOSS, A.: Explizite und implizite Besteuerung geringer Arbeitseinkommen – Aspekte der Armutsfalle in der Bundesrepublik Deutschland. Kieler Arbeitspapiere, Nr. 643, 1994.

²⁰ Die Transferentzugsrate gibt an, in welcher Höhe das Erwerbseinkommen auf die Transferleistung angerechnet wird.

²¹ Nach einem Vorschlag der Friedrich-Ebert-Stiftung sollen Beschäftigungsverhältnisse durch degressive Zuschüsse zu den Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträgen zur Sozialversicherung subventioniert werden. Vgl. ZUKUNFTSKOMMISSION DER FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG:

hilfe wurde 1997 von der Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) und vom Bundesgesundheitsministerium vorgeschlagen.²²

Bisher wurde noch kein Patentrezept zur Auflösung der sogenannten Arbeitslosigkeitsfalle gefunden. Allerdings werden in einigen Ländern bereits verschiedene Konzepte der „in-work“-Transfers angewendet und Erfahrungen über positive und negative Effekte gesammelt. Zu den wohl bekanntesten Programmen gehören der in den USA bereits vor vielen Jahren eingeführte Earned Income Tax Credit (EITC) sowie der Family Credit (FC) in Großbritannien.²³

Sowohl der EITC als auch der FC sind auf die Förderung von erwerbstätigen Personen ausgerichtet und stellen somit eine Ergänzung zu den jeweils bestehenden Grundsicherungselementen dar. Die Förderung erfolgt über Einkommenssubventionen bzw. Steuergutschriften, die von der Höhe des Arbeitsentgelts abhängig sind. Damit handelt es sich gewissermaßen um eine negative Einkommensteuer, die auf Bezieher geringer Einkommen begrenzt ist.

Im folgenden sollen die Programme in ihrer Funktionsweise kurz dargestellt werden. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei den erzielten Anreizwirkungen auf das Arbeitsangebot, da dies der primären Wirkungsrichtung der Programme entspricht.

USA: Earned Income Tax Credit

Der EITC wurde in den USA bereits 1975 eingeführt. Das Programm gewährt einkommensschwachen Familien und Alleinerziehenden nach der Einkommenshöhe gestaffelte Zuschüsse. Diese werden entweder mit der Einkommensteuerschuld verrechnet oder – falls die EITC-Gutschrift höher ist als die Steuerschuld – direkt ausgezahlt.

Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, sozialer Zusammenhalt, ökologische Nachhaltigkeit, Drei Ziele – ein Weg. Bonn 1998.

²² Vgl. DREGER, C.; KEMPE, W.; KOLB, J.; TRABERT, L.: Was bringt ein Kombilohn? Eine ökonometrische Analyse der Arbeitsangebotsreaktionen von Sozialhilfeempfängern und der fiskalischen Effekte für Sozialhilfeträger, MittAB 4/98, S. 705-714.

²³ Ähnliche Programme werden u. a. auch in Kanada, Irland, Italien sowie Neuseeland praktiziert. Für einen Überblick vgl. OECD: The OECD Jobs Strategy, Making Work Pay – Taxation, Benefits, Employment and Unemployment. Paris 1997.

Der Aufbau des Programms unterteilt sich in drei Stufen (vgl. Tabelle 1). Eine Familie mit zwei Kindern erhält beispielsweise einen Zuschuß in Höhe von 40 vH des Erwerbseinkommens solange das Jahreseinkommen weniger als 9.140 US-Dollar beträgt. Mit jeder Entgeltsteigerung wächst dementsprechend auch der absolute Subventionsbetrag, da der EITC in diesem Bereich wie eine lineare Lohnsatzsteigerung um 40 vH wirkt. Bei einem Erwerbseinkommen von 9.140 US-Dollar erreicht der EITC den maximalen Betrag von $0,4 \cdot 9.140 = 3.656$ US-Dollar. Zwischen 9.140 und 11.900 US-Dollar bleibt der Zuschuß in dieser Höhe konstant und verringert sich dann linear mit einer marginalen Quote von rund 21 vH bis er bei 29.290 US-Dollar ausläuft.

In Abbildung 1 ist der Aufbau des EITC skizziert. Der Verlauf zeigt, daß der Steuerzuschuß an den Erwerbsstatus sowie die Höhe des Erwerbseinkommens gebunden ist: Bei einem Erwerbseinkommen von Null wird kein Zuschuß gewährt, sehr geringe Einkommen werden hingegen relativ am stärksten subventioniert.

Andere Leistungen wie die des Programms Temporary Assistance to Needy Families (TANF)²⁴ oder der Nahrungsmittelgutscheine (Food Stamps) werden nicht als Einkommen angerechnet. Folglich ergibt sich das gesamte verfügbare Einkommen der Niedrigverdiener aus der Summe der einzelnen Transferleistungen und dem Erwerbseinkommen bei Verrechnung der Steuerschuld und dem EITC.

Seit der Einführung wurde das Programm erheblich ausgebaut: In den vergangenen Jahren ist der maximale Zuschuß für Familien mit Kindern um 900 vH gestiegen. Der EITC ist damit das Sozialprogramm mit den größten Steigerungsraten in den USA. Im Jahr 1997 haben etwa 18,7 Mio. Haushalte einen EITC-Zuschuß erhalten. Die dafür notwendigen finanziellen Aufwendungen betrugen knapp 27 Mrd. US-Dollar²⁵, dies entsprach gut 0,3 vH des amerikanischen Bruttoinlandsprodukts.

²⁴ Mit der Umgestaltung des amerikanischen Sozialhilfesystems 1996 wurde das vormalige Programm Aid to Families With Dependent Children (AFDC) durch TANF ersetzt.

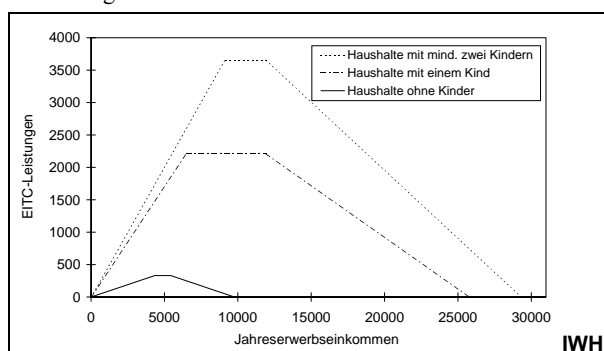
²⁵ Hierbei handelt es sich um Bruttoaufwendungen.

Tabelle 1:
Förderbedingungen des EITC 1997
- Jahresangaben in US-Dollar -

Familientyp	Erste Stufe		Zweite Stufe		Dritte Stufe	
	Einkommensbereich	Marginale Steuerquote (in vH)	Einkommensbereich	konstanter EITC-Zuschuß	Einkommensbereich	Marginale Steuerquote (in vH)
Familien mit mind. zwei Kindern	0 – 9.140	-40	9.140 – 11.900	3.656	11.900 – 29.290	21,06
Familien mit einem Kind	0 – 6.500	-34	6.500 – 11.930	2.210	11.930 – 25.760	15,98
Familien ohne Kinder	0 – 4.340	-7,65	4.340 – 5.430	332	5.430 – 9.770	7,65

Quelle: Department of the Treasury: Earned Income Credit, Publication 596. Washington D.C. 1997.

Abbildung 1:
Verlauf der EITC-Leistungen im Jahr 1997
- Jahresangaben in US-Dollar -



Negative Arbeitsmarkteffekte des EITC für bereits erwerbstätige Personen

Die Arbeitsmarkteffekte des EITC sind für zwei Personengruppen zu untersuchen: zum einen für die Gruppe der Nichterwerbstätigen, für die der Anreiz einer Beschäftigungsaufnahme steigt, zum anderen für die Gruppe der bereits Erwerbstätigen, die ebenfalls die Leistungen des EITC erhalten. Für letztgenannte Gruppe sind die Wirkungen des EITC auf das Arbeitsangebot in ihrer Gesamtheit nicht eindeutig: Hier wirkt zum einen der Substitutionseffekt, der eine Relativpreisänderung beschreibt, wodurch Freizeit durch Arbeitszeit substituiert wird. Aus der Erhöhung des Lohns resultiert demzufolge einerseits eine Ausdehnung des Arbeitsangebots. Andererseits führt der Einkommenseffekt zu einer verstärkten Nachfrage nach Freizeit und hat damit eine Absenkung des Arbeitsangebots zur Folge.

Übertragen auf den Aufbau des EITC-Programms impliziert dies folgende Wirkungen: In der ersten Stufe dürfte noch am ehesten mit einer Ausdehnung des Arbeitsangebots gerechnet werden. Hier wirken beide Effekte zwar in entgegengesetzte Rich-

tungen, empirische Untersuchungen zeigen jedoch eine Dominanz des Substitutionseffektes. In der flach verlaufenden zweiten Stufe kommt hingegen ausschließlich der mit negativem Vorzeichen behaftete Einkommenseffekt zum Tragen. Eine angebotsmindernde Wirkung ist auch in der dritten Stufe zu erwarten, da hier im Prinzip die umgekehrten Vorzeichen wie in der ersten Stufe gelten.

Verschiedene empirische Untersuchungen in den USA bestätigen diese Wirkungstendenzen. Simulationsrechnungen von Hoffman/Seidman (1990) sowie Dickert/Houser/Scholz (1995) zeigen einen positiven Angebotseffekt für Einkommensbezieher in der ersten Stufe, der jedoch durch die negativen Wirkungen im Bereich der zweiten und dritten Stufe überkompensiert wird.²⁶ Insgesamt weisen die Ergebnisse auf einen negativen, wenngleich auch keinen besonders starken Einfluß des EITC auf die Angebotsreaktion der bereits erwerbstätigen Transferempfänger hin.

Positive Gesamtwirkung unter Berücksichtigung des Partizipationseffektes

Die Wirkungsanalysen des EITC beschränken sich häufig auf die Analyse der bereits erwerbstäti-

²⁶ Hoffman/Seidman gehen in einer Untersuchung der Frage nach, welchen Gesamteinfluß der EITC auf das Arbeitsangebot hat. Sie ermitteln für die erste Stufe eine Ausdehnung des Arbeitsangebots um 2,2 vH. In der zweiten und dritten Stufe kommt es hingegen zu einem angebotssenkenden Effekt von 2,3 bzw. 2,8 vH. Insgesamt berechnen die Autoren für das EITC-Programm einen angebotssenkenden Effekt von 2,1 vH. Vgl. HOFFMAN, S. D.; SEIDMAN, L. S.: The Earned Income Tax Credit – Antipoverty Effectiveness and Labor Market Effects. Upjohn Institute for Employment Research. Michigan 1990. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangen DICKERT, S.; HOUSER, S.; SCHOLZ J. K.: The Earned Income Tax Credit and Transfer Programs: A Study of Labor Market and Program Participation, in: Poterba, J. M. (Hrsg.): Tax Policy and the Economy. Cambridge, Massachusetts 1995.

gen Personen. Weniger Aufmerksamkeit wird dem Angebotseffekt der Nichterwerbstätigen gewidmet. Gerade dieser Partizipationseffekt läßt jedoch ein positives Ergebnis erwarten, denn die Zuschüsse wirken als Ausgleich zwischen Markt- und Reservationslohn bei gegebener Produktivität und können auf diese Weise die Erwerbsentscheidung bisher arbeitsloser Personen positiv beeinflussen.

Für die Gruppe der alleinerziehenden Frauen werden diese positiven Erwartungen auch erfüllt: Simulationsergebnisse einer Studie von Eissa/Liebman (1996) zeigen für den Zeitraum 1986 bis 1988, daß ausgehend von einer Erwerbsbeteiligungsquote von 73,1 vH mit einer Ausdehnung um 1,4 Prozentpunkte zu rechnen ist.²⁷ Dies entspricht einem zusätzlichen Arbeitsangebot von knapp 125.000 alleinerziehenden Frauen. Zu einem etwas höheren Effekt kommen Dickert/Houser/Scholz (1995), deren Simulationsergebnisse für die Zeitperiode 1993 bis 1996 gelten. Danach nimmt die Arbeitsmarktpartizipation um 3,3 Prozentpunkte zu.

Anders sehen die Ergebnisse hingegen bei verheirateten Frauen aus. Unter der Annahme, daß die Erwerbsentscheidung in einem Haushalt sequentiell getroffen wird und die Ehefrau die „Zweitverdienerin“ ist, entstehen hier gänzlich andere Anreizstrukturen. Da der EITC am gesamten Erwerbseinkommen des Haushaltes orientiert ist, können bereits sehr geringe Arbeitsentgelte der Zweitverdiener zu einer Verringerung des Zuschusses führen.

Untersuchungen zu den Wirkungen des EITC für verheiratete Paare zeigen bei Männern eine vernachlässigbar geringe Ausdehnung der Partizipationswahrscheinlichkeit und bei Frauen eine Verringerung der Partizipationswahrscheinlichkeit um mehr als einen Prozentpunkt. Das EITC-Programm steht aufgrund dieses Effektes in der Kritik, eine Subventionierung der Nichterwerbstätigkeit verheirateter Mütter zu sein.²⁸

Hinsichtlich einer Gesamtbilanz stehen somit positive Arbeitsangebotseffekte bei Alleinerziehenden und Erstverdienern den negativen Effekten bei Zweitverdienern gegenüber. In einer Studie,

die alle drei Personengruppen berücksichtigt, wird eine Ausdehnung des Gesamtarbeitsangebots um 20 Mio. Stunden berechnet.²⁹ Der positive Gesamteffekt ist damit zwar nur marginal. Allerdings haben die Untersuchungen gezeigt, daß die Berücksichtigung des Partizipationseffektes zu einer Überkompensation der negativen Arbeitsangebotseffekte des EITC führen kann. Somit dokumentieren diese Analysen, daß die aus der Theorie abgeleiteten eher negativen Erwartungen zwar auf den Kreis der Erwerbstätigen zutreffen. Die Wirkungsanalyse eines Anreizinstrumentes erfordert jedoch ebenfalls die Berücksichtigung der Reaktionen bisher nicht erwerbstätiger Personen.

Großbritannien: Der Family Credit

Der Family Credit kann gewissermaßen als britisches Pendant zum EITC betrachtet werden. Auch dieses Programm verfolgt die Zielsetzung, die Aufnahme einer gering entlohnnten Beschäftigung zu fördern. Prinzipielle Voraussetzung ist das Vorhandensein von mindestens einem Kind im Haushalt und eine Wochenarbeitszeit von mindestens 16 Stunden. Bei einer Wochenarbeitszeit von mehr als 30 Stunden wird der FC zusätzlich aufgestockt. Die wöchentlichen Leistungen setzen sich aus einem Grundbetrag in Abhängigkeit der Arbeitszeit und den nach dem Alter der Kinder gestaffelten Beträgen zusammen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2:
Förderbedingungen des FC für das Jahr 1997
- Wochenangaben in £ -

Förderbedingung	Höhe der Einzelzuschüsse
Wochenarbeitszeit mind. 16 Stunden	47,65
Wochenarbeitszeit mind. 30 Stunden	58,20
Kinder, davon im Alter von	
0 – 10	12,05
11 – 15	19,95
16 – 18	24,80

Quelle: Department of Social Security (1999): General Benefit Information, <http://www.dss.gov.uk>.

Das Erwerbseinkommen ist bis zu einem Betrag von 77,15 £ anrechnungsfrei, danach verringert

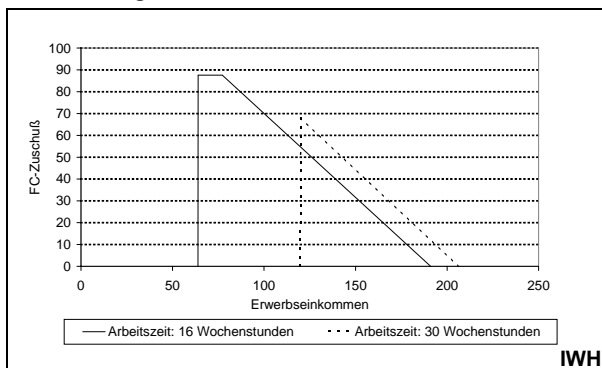
²⁷ Vgl. EISSA, N.; LIEBMAN, J. B.: Labor Supply to the Earned Income Tax Credit. Quarterly Journal of Economics, 111, 1996, S. 605-637.

²⁸ Vgl. EISSA, N.; HOYNES, H. W.: The Earned Income Tax Credit and the Labor Supply of Married Couples, NBER Working Paper 6856. Cambridge 1998.

²⁹ Vgl. DICKERT, S.; HOUSER, S.; SCHOLZ, J. K. a.a.O. Im Verhältnis zum Gesamtarbeitsvolumen in den USA würde dies einer Ausdehnung um 0,01 vH entsprechen.

sich die Leistung um eine marginale Quote von 70 vH (vgl. Abbildung 2). Der Family Credit ist auf die Dauer von 26 Wochen begrenzt, kann jedoch im Anschluß wieder beantragt werden.

Abbildung 2:
Verlauf des FC-Zuschusses im Jahr 1997
- Wochenangaben in £ -



Anmerkung: Die Abbildung skizziert den Verlauf für einen Haushalt mit zwei Kindern im Alter von 11 bis 15 Jahren unter der Annahme eines Stundenlohns von vier £.

Der Aufbau des FC und damit die theoretisch zu erwartenden Effekte sind den beiden letzten Stufen des EITC ähnlich, wobei die Auslaufphase des FC ein stärkeres Gefälle aufweist. Während beim EITC die erste Stufe für linear steigende Leistungen sorgt, sind die Leistungen des FC im unteren Einkommenssegment (bis 77,15 £) konstant. Der FC setzt zwar erst bei einer Arbeitszeit von 16 Wochenstunden und einem Einkommen größer Null an, steigt bei der ersten Einheit jedoch sofort auf den maximalen Förderbetrag an. Durch diese Arbeitszeitbedingung schließt sich der FC nahtlos an die Grundsicherungstransfers *Income Support* (IS) bzw. *Jobseeker's Allowance* (JSA) an, deren Leistungen an die Bedürftigkeit geknüpft ist und Nichterwerbstätigen sowie Beschäftigten mit einer Wochenarbeitszeit von höchstens 16 Stunden gewährt werden.³⁰

Die durchschnittliche Subventionshöhe des FC beträgt mit umgerechnet etwa 730 DM zwar mehr als das Dreifache der durchschnittlichen EITC-Steuer subvention (210 DM), allerdings ist der Kreis der Subventionsempfänger deutlich geringer. Insgesamt kommt es somit zu einer ähnlich hohen fiskalischen Belastung: Etwa 0,3 vH des Brutto-

inlandsprodukts werden für die Förderung durch den FC aufgewendet (vgl. Tabelle 3).

Arbeitsangebotseffekte des Family Credit

Im Jahr 1992 wurde die Mindestwochenarbeitszeit von vormals 24 auf 16 Stunden reduziert. Diese Programmausdehnung sollte dazu beitragen, die Beschäftigungspotentiale und den Lebensstandard für Geringverdiener zu erhöhen sowie die Anreizfunktion des FC zu erweitern. Eine Untersuchung zu den Arbeitsangebotswirkungen der Reform zeigt jedoch für die Gruppe der bereits erwerbstätigen Personen einen Rückgang des Arbeitsangebots. Aufgrund eines positiven Partizipationseffektes – etwa 4 vH der Untersuchungsgruppe wechselten von der Nichterwerbstätigkeit oder Marginalbeschäftigung in die Erwerbstätigkeit – wurde die Stundenmodifikation im Rahmen des FC positiv beurteilt.³¹

Im Jahr 1995 gab es eine weitere Veränderung der Programmparameter, die eine Staffelung der Förderung nach dem Stundenvolumen vorsah. Die starke Präferenz für 16-Stunden-Jobs sollte durch eine Aufstockung der FC-Förderung um 10 £ für Beschäftigungsverhältnisse mit mehr als 30 Wochenarbeitsstunden aufgebrochen werden. Das erklärte Ziel dieser Reform bestand also darin, FC-Empfängern einen stärkeren Anreiz zum Wechsel von Teilzeit- zu Vollzeittätigkeit zu geben. Eine Untersuchung zu den Arbeitsangebotsreaktionen dieser „30-hour-rule“ kommt zu widersprüchlichen Ergebnissen: In Abhängigkeit der angewendeten Methode erhalten Duncan/Giles (1995) im Saldo sowohl negative als auch positive Ergebnisse.³² Eine eindeutige Beurteilung ist folglich nicht möglich. Allerdings resümieren die Autoren, daß diese Reform keine ausreichenden Anreize insbesondere für die Gruppe der Alleinerziehenden bietet, da zusätzlich anfallende Kinderbetreuungskosten nur ungenügend gedeckt werden können.

³⁰ Für eine Darstellung der verschiedenen Leistungen vgl. DEPARTMENT OF SOCIAL SECURITY (1999): General Benefit Information, <http://www.dss.gov.uk>.

³¹ Vgl. DILNOT, A.; DUNCAN, A.: Lone Mothers, Family Credit and Paid Work, *Fiscal Studies*, 13, 1992, S. 1-21. Die Zielgruppe der Untersuchung beschränkt sich auf alleinerziehende Personen.

³² Vgl. DUNCAN, A.; GILES, C.: Benefit Reforms and Labour Supply Incentives in the UK: The Family Credit, Working Paper Series, Institute for Fiscal Studies. London 1995.

Tabelle 3:
Der EITC und der FC im Überblick

	<i>EITC</i>	<i>FC</i>
<i>Instrument</i>	Steuerzuschuß für Niedrigverdiener, keine Sicherung des Existenzminimums	Transferprogramm für Niedrigverdiener, keine Sicherung des Existenzminimums
<i>Zielgruppe</i>	Erwerbstätige in Haushalten mit geringem Einkommen (besondere Förderung für Haushalte mit Kindern)	Erwerbstätige in Haushalten mit geringem Einkommen (nur Haushalte mit Kindern)
<i>Administration</i>	Steuersystem	Sozialtransfersystem
<i>Marginale Transferenzugsrate</i>	t ₁ = -7,65/-34/-40 % ^a t ₂ = 0 % t ₃ = 7,65/15,98/21,06 % ^a	t ₁ = 0 % t ₂ = 70 %
<i>Förderungsbeginn</i>	ab der ersten Arbeitsstunde	ab 16 Wochenarbeitsstunden
<i>Zeitliche Begrenzung</i>	keine	begrenzt auf 6 Monate mit Möglichkeit wiederholter Beantragung
<i>Förderbetrag</i>	durchschnittlich: umgerechnet etwa 210 DM pro Monat maximale Förderung: umgerechnet etwa 530 DM pro Monat ^b	durchschnittlich: umgerechnet etwa 730 DM pro Monat maximale Förderung: umgerechnet etwa 1.100 DM pro Monat ^c
<i>Leistungsempfänger</i>	18,65 Mio. Haushalte	0,77 Mio. Haushalte
<i>Gesamtkosten</i>	pro Jahr: 26,9 Mrd. US-Dollar als Anteil am BIP: 0,3 vH	pro Jahr: 2,3 Mrd. £ als Anteil am BIP: 0,3 vH

^a Prozentsätze gelten für Haushalte ohne/mit einem/mit zwei oder mehr Kindern. – ^b Berechneter Wert gilt für einen Haushalt mit zwei oder mehr Kindern. – ^c Berechneter Wert gilt für eine Familie mit zwei Kindern im Alter von 11 bis 15 Jahre, wobei die Wochenarbeitszeit über 16 Stunden beträgt.

Quellen: International Monetary Fund: International Financial Statistics, February 1999; Washington, OECD: Employment Outlook, Paris 1998; Green Book (1998): www.welfare-reform-academy.org/research/main.htm; Scholz, J. K.: In-Work Benefits in the United States: The Earned Income Tax Credit, The Economic Journal, 106, 1996, S. 156-169; Strickland, P.: Working Families Tax Credit and Family Credit. Research Paper 98/46, House of Commons Library. London 1998; Berechnungen des IWH.

Auswirkungen der unterschiedlichen Administrationsform

Die Leistungen der beiden hier vorgestellten Programme werden in unterschiedlicher Form verwaltet; entweder über das Sozialleistungs- oder das Steuersystem. Während der britische FC als Sozialleistung gilt und einer Beantragung bedarf, kommt es im Rahmen des EITC zu einer fast automatischen Teilnahme aller anspruchsberechtigten Personen, denn die Steuerbehörde prüft eigenständig die Voraussetzungen und gewährt den EITC-Zuschuß auch ohne formalen Antrag. Die Administration über das Steuersystem hat den Vorteil, daß grundsätzlich bestehende Hemmnisse bei der Beantragung von Sozialtransfers und damit verbundene Stigmatisierungseffekte nicht auftreten können. Ein weiterer Vorteil ist die Vermeidung hoher Verwaltungskosten, die sonst durch die Gewäh-

rung von Sozialleistungen auf der einen Seite und der gleichzeitigen Steuererhebung auf der anderen Seite entstehen.³³

Allerdings treten auch bei der Abwicklung des EITC über das Steuersystem Probleme auf. Insbesondere die administrativ bedingte Verzögerung der

³³ In Großbritannien zahlen etwa 45 vH der Haushalte, die FC-Leistungen empfangen, gleichzeitig Steuern. Vgl. WHITEHOUSE, E.: Designing and Implementing In-Work Benefits, The Economic Journal, 106, 1996, S. 130-141. Durch die noch in diesem Jahr anstehende Reform des FC sollen diese ineffizienten Strukturen vermieden werden. Das neue – dem FC im wesentlichen sehr ähnliche - Programm *Working Families Tax Credit (WFTC)* wird dann über die britische Steuerbehörde (Inland Revenue) verwaltet. Zu den einzelnen Unterschieden vgl. STRICKLAND, P.: Working Families Tax Credit and Family Credit. Research Paper 98/46, House of Commons Library. London 1998 sowie VIDLER, G.; CRACKNELL, R.: The 1998 Budget and work incentives. Research Paper 98/45, House of Commons Library. London 1998.

Subventionszahlung aufgrund der nur einmal jährlich erfolgenden Steuerrückerstattung ist eine häufig geäußerte Kritik. Der Zusammenhang zwischen Einkommen und Förderbetrag wird durch die zeitliche Spanne zum einen schwerer nachvollziehbar, zum anderen können die finanziellen Hilfen für einkommensschwache Haushalte zu spät kommen.³⁴

Weitere Einflußfaktoren auf die Erwerbsentscheidung

Neben den unterschiedlichen Effekten der administrativen Abwicklung sind für die Wirkungen der hier diskutierten Anreizinstrumente ebenso die Transparenz und Verständlichkeit des Programms sowie die bei der Aufnahme von Beschäftigung entstehenden Fixkosten von Bedeutung.

Die Wahrnehmung der pekuniären Wirkungen von Subventionen auf das verfügbare Einkommen spielt für den Anzeizeffekt eines Programms eine zentrale Rolle. Je unklarer und komplizierter die Regelungen sind, desto weniger ausgeprägt sind die individuellen Vorstellungen über die finanziellen Effekte einer Erwerbsaufnahme. So zeigen Befragungsergebnisse in Großbritannien, daß ein erheblicher Anteil der anspruchsberechtigten Personen die Subventionsgrenzen des FC nicht kennt und dadurch die Möglichkeiten einer finanziellen Unterstützung unterschätzt.³⁵

Eine Minderung der Wirkungen von in-work Subventionen kann auch durch potentielle Fixkosten entstehen, die mit der Aufnahme einer Beschäftigung verbunden sind. Im Zusammenhang mit dem FC wird beispielsweise der ungenügende finanzielle Ausgleich für Kinderbetreuungskosten kritisiert, der eine stärkere Arbeitsmarktpartizipation alleinerziehender Frauen behindert.³⁶

Besondere Bedeutung des Partizipationseffektes in der Wirkungsanalyse

Die Frage, welches der beiden hier vorgestellten Programme im Hinblick auf die Resultate der Angebotsschätzungen bessere Wirkungen erzielt, läßt sich nur schwer beantworten. Zum einen ist die Anzahl der Analysen zu den Arbeitsangebotswirkungen der Programme noch sehr gering.³⁷ Zum anderen ist der Erfolg solcher Förderprogramme nicht zuletzt von den Rahmenbedingungen des länderspezifischen Steuer- und Abgabensystems abhängig.

Da beide Programme auf der Haushaltsebene gewährt werden, resultieren jedoch die gleichen Muster in der Analyse einzelner Personengruppen. So zeigen die bisherigen Ergebnisse positive Wirkungen für die Gruppe der Alleinerziehenden, wohingegen bei Zweitverdienern negative Effekte beobachtet werden. Einheitlich zeigen die Untersuchungen in den USA und Großbritannien darüber hinaus, daß die Reduktionen des Arbeitsangebots bei bereits erwerbstätigen Personen durch die Beschäftigungsaufnahme der Nichterwerbstätigen per saldo überkompensiert werden kann.

Übertragung der Programme auf Deutschland?

Wenngleich die Beschäftigungsförderung mit einer nicht unbeachtlichen fiskalischen Belastung verbunden ist, so weisen insbesondere die zukünftigen Entwicklungen der dargestellten Programme auf eine recht hohe Akzeptanz und einen gewissen Erfolg hin. In Großbritannien läßt sich die positive Reputation des FC an der weiteren Ausdehnung des Programms in Form des *Working Families Tax Credit* (WFTC) ablesen. In den USA hat das EITC hingegen Ableger auf der Ebene einzelner Bundesstaaten gebildet. Bereits neun Staaten haben ein eigenes „Länder-EITC-Konzept“ als Ergänzung zum Bundesprogramm aufgelegt.³⁸

Es bleibt somit die Frage, ob im Rahmen der Bemühungen zur Reform der Anreizstrukturen ein ähnlich strukturiertes Programm auch in Deutschland erfolgreich sein könnte.

³⁴ Um dieses Problem zu verringern und denjenigen zu helfen, die auf eine sofortige Unterstützung angewiesen sind, wurde die Möglichkeit einer vorgezogenen Auszahlung (advance payment) geschaffen. Allerdings wird diese Möglichkeit von weniger als einem Prozent der EITC-Empfänger wahrgenommen. Vgl. YIN, G. K.; SCHOLZ, J. K.; FORMAN, J. B.; MAZUR, M. J.: Improving the Delivery of Benefits to the Working Poor: Proposals to Reform the Earned Income Tax Credit Program. The American Journal of Tax Policy, 11, 1994, S. 225-298.

³⁵ Vgl. MARSH, A.; McKAY, S.: Families, Work and Benefits. London 1993.

³⁶ Vgl. DUNCAN, A.; GILES, C., a.a.O. sowie MARSH, A.; McKAY, S., a.a.O.

³⁷ Während bereits zahlreiche Untersuchungen zu den Wirkungen von Steuern auf das Arbeitsangebot vorliegen, ist die Basis der EITC- und FC-Analysen noch eher schmal.

³⁸ Vgl. LAZERE, E.: State Earned Income Credits Build on the Strength of the Federal EITC. Center on Budget and Policy Priorities. Washington D.C. 1998.

Erste Simulationsrechnungen der OECD zur Einführung eines modifizierten EITC zeigen, daß bei 71 vH der erwerbstätigen Anspruchsberechtigten ein angebotssenkender Effekt zu erwarten ist. In der Gruppe der Nichterwerbstätigen könnten für etwa 234.000 Personen positive Arbeitsanreize entstehen. Die Höhe dieses Effektes ist von der Höhe des Mindestlohns für die potentiellen Arbeitsmarkteinsteiger abhängig.³⁹

Als wesentliches Hemmnis eines höheren Beschäftigungserfolges wird von der OECD die geringere Lohnspreizung in Deutschland benannt. Die im Vergleich zu den USA engere Einkommensverteilung würde dafür sorgen, daß die Gruppe derjenigen, die in den Genuß der Transfers käme, sehr groß ist. Zudem befinden sich die meisten dieser Einkommensbezieher in den Stufenabschnitten, die mit einer negativen Arbeitsangebotswirkung belegt sind.

Eine geringere Lohnspreizung sowie ein relativ hohes Grundabsicherungsniveau in Deutschland dürften bei einer Übertragung des EITC oder FC zu einer vergleichsweise starken fiskalischen Belastung führen. Bevor nun verschiedene Möglichkeiten zur Begrenzung der Kosten diskutiert werden, sollte man das Ziel eindeutig festlegen: Wenn in Deutschland Niedriglohnarbeitsplätze subventioniert werden sollen, dann kommt es ohne grundsätzliche Änderungen des Lohn- und Transfersystems zwangsläufig zu einer verstärkten fiskalischen Belastung. Je höher das Niveau der sozialen Absicherung, desto eher sind negative Auswirkungen auf die individuellen Arbeitsanreize zu erwarten und desto kostenintensiver wird die Gestaltung einer Anreizförderung sein.

Lioba Trabert
(ltr@iwh.uni-halle.de)

Eisenschaffende Industrie Ostdeutschlands: Beschäftigungsabbau setzt sich fort⁴⁰

Die Neustrukturierung der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands seit 1991 fällt in einen Zeitraum, in dem auch die westdeutsche Branche vor gravierenden Anpassungsproblemen steht. Eine weitgehend stagnierende Nachfrage, Überkapazitäten und der verstärkte Angebotsdruck aus Drittländern induzieren einen verschärften Preiswettbewerb, der den Zwang zur Kostensenkung und Produktivitätssteigerung verstärkt hat. Vor diesem Hintergrund war es für die ostdeutschen Unternehmen dieser Branche besonders schwierig, ihre Marktposition zu behaupten bzw. auszubauen.

Erschwerend kommt die im Durchschnitt sehr ungünstige Kostenposition der Unternehmen der

eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands hinzu. Der Anteil der Aufwendungen für Vorleistungen, Abschreibungen sowie Fremdkapitalzinsen am Bruttoproduktionswert ist hier erheblich höher als in der westdeutschen Branche, während der Anteil der Personalkosten deutlich darunter liegt.

Die Schärfe des Kostenproblems wird erst bei Betrachtung der auf die Bruttowertschöpfung bezogenen Personalkosten richtig sichtbar. Die hohe Lohnkostenbelastung zwang die Unternehmen, ihren Personalbestand rasch zu reduzieren bzw. unrentable Kapazitäten stillzulegen. Bis 1995 konnten die Unternehmen ihre Kostenposition durch Personalabbau deutlich verbessern. Die Konsolidierung dieser ostdeutschen Branche kam jedoch 1996 ins Stocken. Eine Ursache hierfür war die sprunghafte Erhöhung des Tariflohnes. Diese schlug sich fast proportional in der tatsächlichen Lohnkostenbelastung der Unternehmen nieder.

Die schlechte Ertragslage sowie die begrenzten Möglichkeiten der Produktionsausdehnung lassen einen weiteren spürbaren Personalabbau in dieser Branche erwarten.

³⁹ Vgl. OECD, a.a.O. Eine Gesamtbilanz der Beschäftigungseffekte ist nicht ausgewiesen.

⁴⁰ Mit diesem Aufsatz wird die Reihe von Beiträgen fortgesetzt, die sich mit der Entwicklung der Lohnangleichung, Erwerbstätigkeit und Produktivität in ausgewählten Wirtschaftsbereichen Ostdeutschlands beschäftigen. Bisher sind folgende Branchenuntersuchungen in der „Wirtschaft im Wandel“ vorgestellt worden: Metall- und Elektroindustrie Sachsen-Anhalts (2/96), Chemische Industrie (9/96), Brauereigewerbe (11/96), Bauhauptgewerbe (16/96), Druckereigewerbe (4/97), Papier- und pappeverarbeitendes Gewerbe (12/97), Textil- und Bekleidungsgewerbe (3/98) und Papierindustrie (15/98).

Tabelle 1:

Produktion und Beschäftigung in der eisenschaffenden Industrie^a 1991 bis 1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Ostdeutschland</i>						
Bruttowertschöpfung (in Mio. DM)	252	368	286	525	702	468
Erwerbstätige (in 1.000)	50,2	25,2	14,3	10,2	10,0	8,6
<i>Westdeutschland</i>						
Bruttowertschöpfung (in Mio. DM)	15.485	14.426	11.581	12.354	15.925	12.489
Erwerbstätige (in 1.000)	180,0	172,9	152,9	126,6	138,6	127,1
<i>Anteil Ostdeutschlands, Deutschland = 100 (in vH)</i>						
Bruttowertschöpfung	1,6	2,5	2,4	4,1	4,2	3,6
Erwerbstätige	21,8	12,7	8,6	7,5	6,7	6,3

^a Bis 1994: Wirtschaftszweig 27 (SYPRO), ab 1995: Wirtschaftszweig 27.1 und 27.2 (WZ 93). – Die Angaben beruhen auf Erhebungen in Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1 bzw. 4.3 (Kostenstrukturerhebung); Fachserie 4, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Berechnungen des IWH.

Neustrukturierung vor schwierigem Hintergrund

Die Neustrukturierung der ostdeutschen eisenschaffenden Industrie findet in einer Zeit statt, in der auch die westdeutsche Branche vor schwierigen Anpassungsproblemen steht.⁴¹ Insbesondere die weitgehend stagnierende Nachfrage, Überkapazitäten und der starke Angebotsdruck aus Drittländern führen zu einem Preiswettbewerb, der wiederum Zwänge zur Kostensenkung und zur Steigerung der Produktivität auslöst.⁴² Zudem wurde die eisenschaffende Industrie, die zu den besonders konjunkturereagiblen Sektoren gehört, von der kräftigen Rezession in den Jahren 1992/93 besonders hart getroffen: Die Bruttowertschöpfung der eisenschaffenden Industrie Westdeutschlands nahm im Zeitraum von 1991 bis 1993 um ein Viertel ab (vgl. Tabelle 1).⁴³

⁴¹ Vgl. GEBBERT, V.: Stahlstandort Ostdeutschland, in: Schmidt, R.; Lutz, B. (Hrsg.): Chancen und Risiken der industriellen Restrukturierung in Ostdeutschland. Berlin 1995, S. 335 ff.

⁴² Vgl. WIENERT, H.: Die Wettbewerbsintensität der Stahlmärkte – eine theoretische und empirische Analyse. Bochum 1997, S. 23 ff. – DERS.: Perspektiven der Stahlindustrie in hochentwickelten Ländern. Bochum 1995.

⁴³ Die Analyse der Produktions- und Beschäftigungsentwicklung nach 1994 wird im allgemeinen durch die Umstellung der Wirtschaftszweigklassifikation (WZ 79) auf die NACE-Klassifikation (WZ 93) erschwert. Die Probleme resultieren insbesondere aus der Neuordnung von Subsektoren zu übergeordneten Aggregaten. Die Sektoren „Erzeugung von Roheisen, Stahl und Ferrolegerungen“ (27.1) und „Herstellung von Rohren“ (27.2) der WZ 93 sind weitgehend identisch mit dem früheren Wirtschaftsbereich „Eisenschaffende Industrie“ der WZ 79 (Sektor 27). Der Subsektor der WZ 79 „Schmiede-, Preß- und

Vor diesem Hintergrund war es für die ostdeutschen Unternehmen der eisenschaffenden Industrie besonders schwierig, ihre früheren Absatzmärkte zu behaupten bzw. neue Absatzmärkte zu erschließen. Erschwerend kam aber noch hinzu, daß die ostdeutsche Branche kostenseitig einen erheblichen Wettbewerbsnachteil gegenüber westlichen Anbietern hatte.

Hohe Kostenbelastung der Produktion

Die Kosten überstiegen in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands im gesamten Zeitraum zwischen 1991 und 1996 die Erlöse (vgl. Tabelle 2). Zwar trifft dies – mit Ausnahme des Jahres 1995 – auch für die westdeutsche Branche zu. Der Kostensatz in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands lag jedoch stets über dem westdeutschen Referenzwert. Dies impliziert für diesen Zeitraum einen anhaltenden kostenseitigen Wettbewerbsnachteil der ostdeutschen Unternehmen, der – nachdem er sich bis 1994 zurückgebildet hatte – sogar wieder zunahm.

Die relativ höhere Stückkostenbelastung in den Unternehmen der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands ist insbesondere auf die anteilig höheren Kosten für Abschreibungen, Fremdkapitalzinsen und vor allem für Vorleistungen zurückzu-

führen. „Hammerwerke“ (2740) gehört in der neuen Wirtschaftszweigklassifikation nicht zu den Sektoren 27.1 bzw. 27.2. Der Anteil dieses Subsektors am Gesamtumsatz der eisenschaffenden Industrie in Deutschland betrug 1994 lediglich 2,7 vH (vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Fachserie 4, Reihe 4.1.1). Die Vergleichbarkeit der in der Tabelle angegebenen Daten ist deshalb im großen und ganzen gegeben.

führen (vgl. Tabelle 2). Der nach 1994 wieder zunehmende Anteil der Abschreibungen an den Gesamtkosten dürfte insbesondere durch die vom Gesetzgeber eingeräumten Sonderabschreibungsmöglichkeiten hervorgerufen sein. Die hohen Zinsausgaben sind im wesentlichen Folge der notwendigen Inanspruchnahme von Fremdkapital im Prozeß der Umstrukturierung der Unternehmen, aber auch der in der Zwischenzeit angefallenen Verluste.⁴⁴

Tabelle 2:

Anteil der Kosten am Bruttoproduktionswert in der eisenschaffenden Industrie^a 1991 bis 1996

- in vH -

Kostenart	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Ostdeutschland</i>						
Vorleistungen	92,9	88,3	86,8	79,0	77,4	84,5
Personalkosten	25,2	25,6	19,5	17,5	17,1	17,5
Abschreibungen	5,5	8,3	5,9	4,7	5,2	5,4
Kostensteuern	0,1	0,4	0,4	0,4	0,3	0,1
Fremdkapitalzinsen	2,1	3,9	2,7	2,0	1,8	1,9
Gesamtkostensatz ^b	125,8	126,5	115,3	103,6	101,8	109,4
<i>Westdeutschland</i>						
Vorleistungen	68,0	68,1	71,5	69,9	68,3	71,0
Personalkosten	27,1	29,0	31,6	26,2	22,8	24,6
Abschreibungen	5,1	5,4	6,5	5,4	4,4	4,7
Kostensteuern	0,7	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4
Fremdkapitalzinsen	1,7	2,1	1,8	1,1	0,9	0,9
Gesamtkostensatz ^b	102,6	105,0	111,7	102,9	96,8	101,6
<i>Westdeutschland = 100</i>						
Vorleistungen	136,6	129,7	121,4	113,0	113,3	119,0
Personalkosten	93,0	88,3	61,7	66,8	75,0	71,1
Abschreibungen	107,8	153,7	90,8	87,0	118,2	114,9
Kostensteuern	14,3	100,0	133,3	133,3	75,0	25,0
Fremdkapitalzinsen	123,5	185,7	150,0	181,8	200,0	211,1
Gesamtkostensatz	122,6	120,5	103,2	100,7	105,2	107,7

^a 1992 und 1994: Wirtschaftszweig 27 (SYPRO); 1996: Wirtschaftszweig 27.1 und 27.2 (WZ 93). – ^b Anteil der Gesamtkosten am Produktionswert. – Die Angaben beruhen auf Erhebungen in Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1 bzw. 4.3 (Kostenstrukturerhebung); Berechnungen des IWH.

Der größte Kostennachteil besteht jedoch bei den Vorleistungen, die anteilig den bedeutendsten Kostenfaktor darstellen. Die Mehraufwendungen für Vorleistungen können durch höhere Vorleistungspreise oder einen höheren spezifischen Vorleistungseinsatz bedingt sein. Liegen keine Marktzugangsbeschränkungen vor, können die Vorleistungen in Ost- und Westdeutschland auf einheitli-

chen Beschaffungsmärkten bezogen werden, so daß sich für konkurrierende Unternehmen kein Vor- oder Nachteil ergeben sollte.⁴⁵ Allerdings können die Unternehmen einen bestimmten Grad der Fertigungstiefe wählen, der einen spezifischen mengenmäßigen Vorleistungseinsatz nach sich zieht.⁴⁶ Eine deutlich höhere Vorleistungsquote bei geringerer Fertigungstiefe in den ostdeutschen Unternehmen würde demnach bedeuten, daß in ostdeutschen Unternehmen die Produktion stärker durch Zukauf von Vorprodukten erstellt wird als in Westdeutschland. Letztendlich hat die Entscheidung über die Fertigungstiefe Rückwirkungen auf die Kostenstruktur, wobei es naheliegt, daß sich der Anteil der Personalkosten tendenziell gegenläufig zum Vorleistungsaufwand entwickelt.

Tatsächlich ist in der ostdeutschen eisenschaffenden Industrie bei höherem Vorleistungseinsatz der Anteil der Personalkosten am Produktionswert deutlich geringer als in der westdeutschen Branche (vgl. Tabelle 2). Hieraus kann jedoch nicht der Schluß gezogen werden, daß die Lohnkostenbelastung in der ostdeutschen Branche geringer ist als in Westdeutschland. Ein adäquater Vergleich der Lohnkostenbelastung muß an Produktionsgrößen ansetzen, die um die Vorleistungen bereinigt sind.

Hohe Lohnkostenbelastung induzierte drastischen Personalabbau

Ein geeigneter Indikator zur Untersuchung der Lohnkostenbelastung der Produktion sind die Lohnstückkosten, die vereinfacht als das Verhältnis der Personalaufwendungen zur Bruttowertschöpfung definiert werden können.

Im Jahr 1991 übertrafen die Personalkosten in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands die Bruttowertschöpfung um fast das 4,2fache; die Lohnstückkosten erreichten damit fast das 5,3fache des westdeutschen Referenzwertes (vgl. Tabelle 3). Die Lage in dieser Branche war damit ähnlich kritisch wie in vielen anderen Industriebranchen Ostdeutschlands.

⁴⁵ Eine Ausnahme bilden hierbei die höheren Bezugspreise für Energieträger in Ostdeutschland. Vgl. DIW; IfW; IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsschritte in Ostdeutschland. Vierzehnter Bericht, in: IWH-Forschungsreihe 7/1996.

⁴⁶ Vgl. BRAUTZSCH, H.-U.; DREGER, C.: Im Osten nichts Neues: Die Lohnkostenbelastung ist zu hoch, in: Wirtschaftsdienst, 1/98, S. 36.

⁴⁴ Vgl. GÖRZIG, B.: Wettbewerbsfähigkeit und Lohnstückkosten in der Strukturanalyse, in: MittAB, 3/1998, S. 695.

Tabelle 3:

Lohnstückkosten und Produktivität in der eisenschaffenden Industrie^a 1991 bis 1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	<i>Ostdeutschland</i>					
Lohnstückkosten (in vH) ^b	422,0	189,0	181,5	93,6	75,1	112,9
Arbeitsproduktivität ^c (in 1.000 DM)	5,0	14,6	20,0	51,5	70,3	54,4
Personalkosten ^d je Beschäftigten (in 1.000 DM)	21,1	27,6	36,3	48,2	52,8	61,4
	<i>Westdeutschland</i>					
Lohnstückkosten (in vH) ^b	79,3	86,8	95,5	78,3	71,3	82,7
Arbeitsproduktivität ^c (in TDM)	86,0	83,4	75,7	97,6	114,9	98,3
Personalkosten ^d je Beschäftigten (in 1.000 DM)	68,2	72,4	72,3	76,4	81,9	81,3
	<i>Westdeutschland = 100 (in vH)</i>					
Lohnstückkosten ^b	532,2	217,7	190,1	119,5	105,3	136,5
Arbeitsproduktivität ^c	5,8	17,5	26,4	52,8	61,2	55,3
Personalkosten ^d je Beschäftigten	30,9	38,1	50,2	63,1	64,5	75,5

^a bis 1994: Wirtschaftszweig 27 (SYPRO), ab 1995: Wirtschaftszweig 27.1 und 27.2 (WZ 93). – ^b Personalkosten je Bruttowertschöpfungseinheit. –^c Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen. – ^d Bruttolohn- und -gehaltssumme zuzüglich Sozialkosten. – Die Angaben beruhen auf Erhebungen in Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.1 bzw. 4.3 (Kostenstrukturerhebung); Fachserie 4, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Berechnungen des IWH.

Die hohe Lohnkostenbelastung zwang die Unternehmen, den Personalbestand drastisch zu verringern bzw. unrentable Produktionsstätten zu schließen. Dieser Prozeß vollzog sich im wesentlichen im Zeitraum zwischen 1991 und 1994, in dem die Beschäftigtenzahl in dieser Branche von ca. 50.200 auf etwa 10.200 Personen zurückging (vgl. Tabelle 1). Die Zahl der Unternehmen verringerte sich im gleichen Zeitraum von 24 auf 18, die der Betriebe von 31 auf 19.⁴⁷

Als Resultante der Personalanpassung nahm die Lohnkostenbelastung in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands bis 1995 kontinuierlich ab. Im Jahr 1995 lagen die Lohnstückkosten nur noch 5 Prozent über dem westdeutschen Vergleichswert. Im Jahr 1996 stieg jedoch die Lohnkostenbelastung in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands schubartig an: Die Personalkosten überstiegen die Bruttowertschöpfung, und die Lohnstückkosten lagen um über ein Drittel über dem westdeutschen Vergleichswert. Maßgebend hierfür war der sprunghafte Anstieg der Tariflöhne in der ostdeutschen Branche zu Beginn des Jahres 1996.

Trotz hoher Lohnkostenbelastung rasche Lohnangleichung

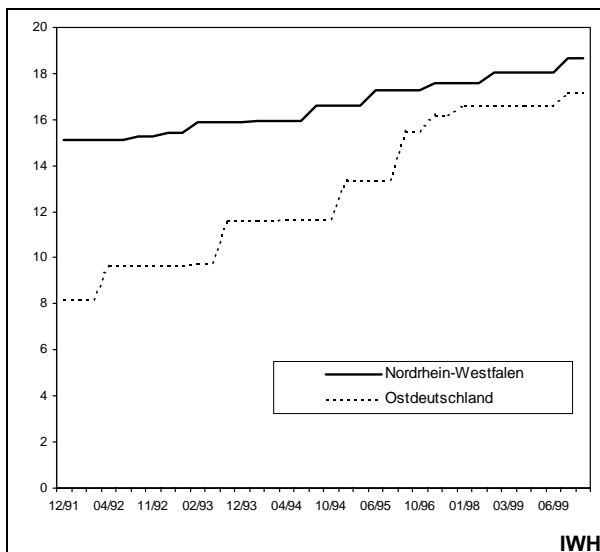
Die Angleichung der Löhne in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands an die Entgelte in der westdeutschen Branche ist ungeachtet der hohen Lohnkostenbelastung weit vorangeschritten. Der tarifliche Stundenlohn beträgt gegenwärtig mit 17,18 DM etwa 92,1 vH des Tarifsatzes der eisenschaffenden Industrie Nordrhein-Westfalens (vgl. Abbildung 1).⁴⁸ Der Stundeneffektivlohn liegt in der ostdeutschen Branche seit Frühjahr 1996 um etwa ein Fünftel unter dem westdeutschen Vergleichswert (vgl. Abbildung 2).

Bis 1995 war in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands die Steigerung der Stundeneffektivlöhne geringer als der Zuwachs der Arbeitsproduktivität, so daß sich die Lohnkostenbelastung der Produktion rasch zurückbildete. Anfang 1996 wurde in der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands diese positive Entwicklung jedoch unterbrochen: Zum ersten März des Jahres stiegen

⁴⁷ Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Fachserie 4, Reihe 4.1.1.

⁴⁸ Maßstab der Tarifangleichung ist der Tarifvertrag in der eisenschaffenden Industrie Nordrhein-Westfalens. Bei einer tariflichen Wochenarbeitszeit von 39 Stunden (Nordrhein-Westfalen: 35 Stunden) entspricht aber der tarifliche Wochenlohn in der ostdeutschen Branche dem westdeutschen Referenzwert. Grundlage der Tarifentlohnung ist ein für alle ostdeutschen Flächenländer geltender einheitlicher Flächentarifvertrag.

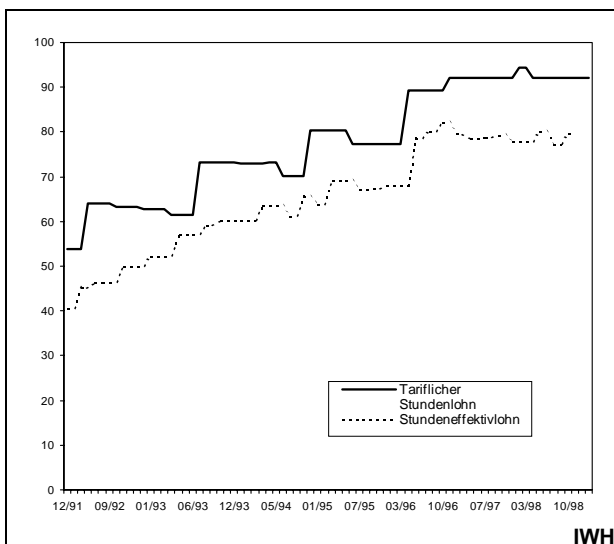
Abbildung 1:
Entwicklung des tariflichen Stundenlohns^a in der
eisenschaffenden Industrie
- in DM -



^a Lohngruppe 6.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihe 4.1;
WSI-Informationen zur Tarifpolitik; Berechnungen
des IWH.

Abbildung 2:
Vergleich der Tariflohnangleichung^a und Brutto-
effektivlohnangleichung^b in der eisenschaffenden
Industrie Ostdeutschlands
- jeweiliger Angleichungsstand gegenüber Nordrhein-
Westfalen = 100 -



^a Lohngruppe 6. — ^b Bruttoeffektivlohn pro Stunde (mittlere Lei-
stungsgruppe).

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihen 2.1
und 4.1; Berechnungen des IWH.

die tariflichen Stundenlöhne um 15,6 vH. Der
durch den Tarifvertrag vorgezeichnete Lohnko-
stendruck schlug sich fast proportional in der tat-

sächlichen Lohnkostenbelastung der Unternehmen
nieder. Im April 1996 lagen die Stundeneffektiv-
löhne um 14,9 vH über denen im Januar des glei-
chen Jahres. Im Jahresverlauf stiegen die tarif-
lichen Stundenlöhne um 21,2 vH, die Stundene-
ffektivlöhne pro Stunde um 19,4 vH. Dies führte
letztlich zu einem deutlichen Anstieg der Lohnko-
stenbelastung in der eisenschaffenden Industrie.
Die Personalaufwendungen überstiegen im Jahr
1996 sogar die Bruttowertschöpfung in dieser
Branche.

Beschäftigungsabbau setzt sich fort

Die Analyse der Entwicklung von Produktion,
Beschäftigung und Lohnangleichung in der eisen-
schaffenden Industrie Ostdeutschlands seit 1997
wird dadurch erschwert, daß seitens der amtlichen
Statistik die Kostenstrukturerhebung in der regio-
nalen Unterteilung nach West- und Ostdeutschland
nicht mehr bereitgestellt wird. Damit kann die
Entwicklung der Bruttowertschöpfung und der
darauf aufbauenden Indikatoren – wie beispiels-
weise die Lohnstückkosten – nicht mehr in dieser
regionalen Differenzierung untersucht werden.
Zwar könnte – wie dies in früheren Untersuchen-
gen bereits getan wurde⁴⁹ – durch die Annahme
der intertemporalen Konstanz der Vorleistungs-
quoten gegenüber 1996 wertschöpfungsbezogene
Größen generiert werden. Im Falle der eisen-
schaffenden Industrie ist eine solche Annahme jedoch
problematisch, da im Jahr 1996 die Vorleistungs-
quote in der ostdeutschen Branche gegenüber 1995
sprunghaft um 7 Prozentpunkte gestiegen ist. Ob
dies durch Sonderfaktoren bedingt war oder Aus-
druck einer längerfristigen Tendenz ist, kann ge-
genwärtig nicht beurteilt werden. Deshalb wird die
Entwicklung in der eisenschaffenden Industrie
nach 1996 auf der Grundlage umsatzbasierter Da-
ten diskutiert.

Die Steigerung der Umsätze in der eisen-
schaffenden Industrie Ostdeutschlands fiel 1997 und
1998 niedriger aus als in Westdeutschland (vgl.
Tabelle 4). Damit dürfte der Anteil der ostdeut-
schen Unternehmen an der Produktion dieser
Branche in Deutschland weiter abgenommen ha-

⁴⁹ Vgl. z.B. BRAUTZSCH, H.-U.; SCHNEIDER, H.: Lohn-
angleichung, Beschäftigung und Produktivität in der Me-
tall- und Elektroindustrie Sachsen-Anhalts, in: IWH, Wirt-
schaft im Wandel 2/1996, S. 5-12.

Interregionaler Lohnstückkostenvergleich: Methodische Probleme

Der interregionale Vergleich der Lohnstückkosten könnte auch in der eisenschaffenden Industrie durch unterschiedliche Produktionsstrukturen verzerrt sein, da die Gewichte der einzelnen Subsektoren in beiden Regionen erheblich differieren können.^a Deshalb müßte ein um die abweichenden Produktionsstrukturen bereinigter Lohnstückkostenindikator berechnet werden.

Um den Einfluß unterschiedlicher Produktionsstrukturen ausschalten zu können, wäre zunächst die Ermittlung der Lohnstückkosten für die einzelnen Subsektoren notwendig. Beim interregionalen Vergleich müßten dann die sich aus den unterschiedlichen Produktionsstrukturen ergebenden Effekte mit Hilfe eines bereinigten Lohnkostenindex eliminiert werden. Dieser müßte die Lohnstückkosten der Subsektoren der eisenschaffenden Industrie Ostdeutschlands – gewichtet mit der ostdeutschen Produktion – mit jenen Lohnstückkosten vergleichen, die sich in der ostdeutschen Branche ergeben hätten, wenn in den Subsektoren die spezifischen Lohnstückkosten der westdeutschen Subsektoren aufgewendet worden wären.^b Dieser bereinigte Lohnkostenindex läßt sich jedoch für die eisenschaffende Industrie nicht ermitteln, da die amtliche Statistik keine Angaben zu den Subsektoren vorlegt.

Zudem muß bei der Interpretation der Daten beachtet werden, daß es sich hier um Durchschnittsgrößen einer Branche handelt. In kleinen Branchen mit einem geringen Unternehmensbesatz – zu diesen gehört die eisenschaffende Industrie in Ostdeutschland – können wenige Unternehmen, die einen großen Anteil am Produktionsoutput der Branche haben, den Branchendurchschnitt maßgeblich beeinflussen und damit den Eindruck einer generellen Wettbewerbsstärke oder aber einer allgemeinen Wettbewerbsschwäche dieses Sektors hervorrufen.

^a Vgl. TOMANN, H.: Sind die Ost-Löhne zu hoch?, in: Wirtschaftsdienst, 1996/XII, S. 630. – ^b Vgl. BRAUTZSCH, H.-U.; DREGER, C., a.a.O., S. 37 f.

zurückzuführen. Der deutlich verringerte Anteil der Bruttolohn- und -gehaltsumme am Umsatz kann als Indiz dafür gewertet werden, daß auch in der ostdeutschen Branche die Lohnkostenbelastung der Produktion seit 1997 tendenziell gesunken ist. In der westdeutschen Branche nahm der Lohnanteil am Umsatz ähnlich stark ab. Zu vermuten ist deshalb, daß sich der relative Lohnkostennachteil der ostdeutschen Unternehmen dieses Sektors gegenüber westdeutschen Anbietern kaum zurückgebildet hat.

Tabelle 4:
Veränderung von Produktion und Erwerbstätigkeit
in der eisenschaffenden Industrie^a 1997 und 1998
- Veränderung gegenüber Vorjahr in vH -

	Ostdeutsch- land		Westdeutsch- land	
	1997	1998	1997	1998
Gesamtumsatz	6,7	0,7	9,2	1,6
Erwerbstätige	- 6,2	-7,3	-3,2	- 4,0
Gesamtumsatz je Erwerbstätigen	13,8	8,7	12,8	5,8
Bruttolohn- und -gehaltsumme je Beschäftigten	4,8	4,5	5,4	0,8
Anteil der Brutto- lohn- und -gehalt- summe am Umsatz	-7,9	-3,8	-6,6	-4,7

^a Wirtschaftszweig 27.1 und 27.2 (WZ 93). Die Angaben beruhen auf Erhebungen in Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Berechnungen des IWH.

Auch künftig ist mit einem weiteren, wenn auch abgeflachten Beschäftigungsabbau in der eisenschaffenden Industrie Deutschlands zu rechnen.⁵⁰ In der ostdeutschen Branche dürfte der Personalabbau angesichts des Kostendrucks stärker ausfallen als im Durchschnitt der eisenschaffenden Industrie Deutschlands.

Hans-Ulrich Brautzsch
(brt@iwh.uni-halle.de)

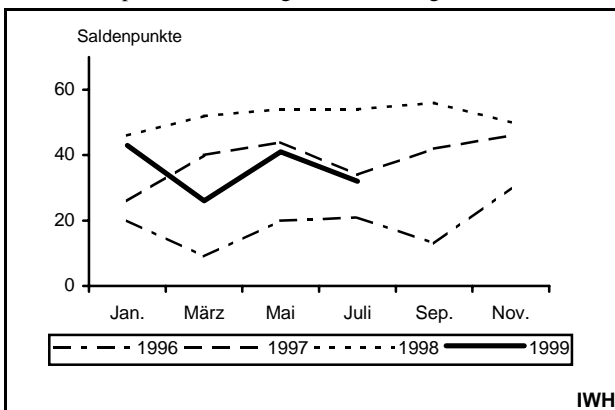
ben. Die Zahl der Erwerbstätigen in der eisenschaffenden Industrie nahm in beiden Gebietsteilen weiter ab. Die Produktionsausdehnung ist somit ausschließlich auf Produktivitätssteigerungen

⁵⁰ RWI-KONJUNKTURBRIEF: Die Lage auf dem deutschen Stahlmarkt: Eintrübung der Produktions- und Beschäftigungsperspektiven. Nr. 1, 1999, S. 4.

Unsteter Verlauf der ostdeutschen Industriekonjunktur

Der im Mai festgestellte Stimmungsaufschwung im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe hat sich im Juli nicht fortgesetzt. Das ergab die neueste IWH-Umfrage unter rund 300 Industrieunternehmen. Der Saldo aus positiven und negativen Urteilen der Unternehmen zur *Geschäftslage* ist im Juli gegenüber der vorangegangenen Umfrage im Mai um 9 Punkte auf der Bewertungsskala gefallen. Nunmehr schätzen zwei Drittel der Unternehmen ihre Lage mit „gut“ oder „eher gut“ ein. Allerdings hat es eine deutliche Bewegung der Unternehmensurteile von „eher gut“ zu eindeutig „gut“ gegeben.

Abbildung 1:
Entwicklung der Geschäftslage
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Industrienumfragen

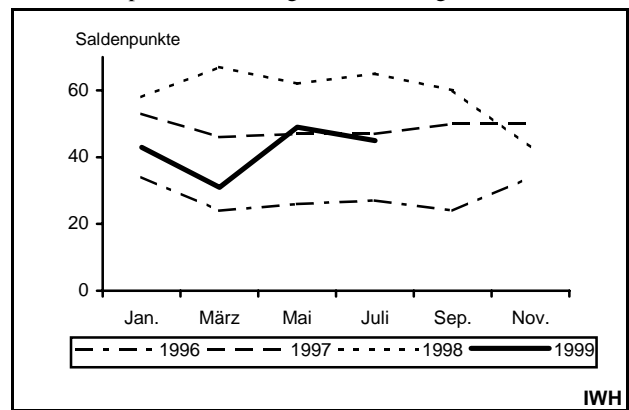
Die Lageeinschätzung der Industrieunternehmen bewegt sich weiterhin deutlich unter dem Vorjahresniveau. Im Juli lag sie um 22 Punkte darunter. Die Aufhellung der Urteile im Mai war nach dem kräftigen Einbruch vom März nur von kurzer Dauer. Dieses ständige Auf und Ab spricht bislang für einen ausgeprägt unsteten Verlauf der diesjährigen Industriekonjunktur in Ostdeutschland. Im Vorleistungsgüterbereich ist die Entwicklung allerdings zwei Umfragen in Folge aufwärts gerichtet. Mit einem Saldo von 43 Punkten auf der Bewertungsskala liegt dieser Bereich im Juli sogar an der Spitze. Die Urteile der Investitionsgüterproduzenten bewegen sich dagegen bereits seit längerem auf Zick-Zack-Kurs. Im Juli gaben die Urteile erneut deutlich nach. Auch die

Hersteller von Ge- und Verbrauchsgütern prägten mit ihren schwankenden Urteilen zur aktuellen Geschäftslage dieses wechselhafte Konjunkturbild.

Die per Juli von den Unternehmen gemeldete Auftragslage tendiert mit Ausnahme der Ge- und Verbrauchsgüter nach oben. So dürfte die Belegung der Bestellungen und der Produktion im Vorleistungsgüterbereich auch eine bevorstehende Besserung im Investitionsgüterbereich anzeigen.

Die *Geschäftsaussichten* wurden im Juli etwas gedämpfter eingeschätzt als noch im Mai. Gleichwohl überwiegen mit 72 vH die optimistischen Stimmen. Hier stieg besonders der Anteil der gün-

Abbildung 2:
Entwicklung der Geschäftsaussichten
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Industrienumfragen

stigen Urteile bei den Herstellern von Investitionsgütern.

So hat sich aufgrund der ständigen Schwankungen der Unternehmensurteile bislang keine klare Tendenz durchgesetzt; trotz teils gegenläufiger Entwicklungen zwischen den Bereichen bleibt aber das Übergewicht optimistischer Urteile recht hoch.

Doris Gladisch
(dgl@iwh.uni-halle.de)

Tabelle:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage in der ostdeutschen Industrie – Juli 1999

- Vergleich zum Vorjahreszeitraum und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Juli 98	Mai 99	Juli 99	Juli 98	Mai 99	Juli 99	Juli 98	Mai 99	Juli 99	Juli 98	Mai 99	Juli 99	Juli 98	Mai 99	Juli 99
	in vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppea														
Geschäftslage															
Industrie insgesamt	35	19	26	42	51	40	21	25	27	3	5	7	54	41	32
Hauptgruppen ^b															
Vorleistungsgüter	35	18	30	46	49	41	17	29	20	2	4	8	63	35	43
Investitionsgüter	37	17	27	42	56	40	18	19	32	3	8	1	57	46	34
Ge- und Verbrauchsgüter	32	22	20	39	50	39	26	25	32	3	2	10	42	45	17
dar.: Nahrungsgüter	35	23	20	39	47	36	26	30	36	0	0	8	49	40	12
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	24	15	19	45	46	40	31	32	36	1	6	6	37	23	17
50 bis 249 Beschäftigte	36	20	28	43	52	41	16	23	26	4	5	5	59	45	38
250 und mehr Beschäftigte	36	22	28	36	54	38	28	22	23	0	3	10	44	51	33
Statusgruppen															
darunter:															
Privatisierte Unternehmen	36	18	24	41	52	39	20	26	29	3	5	8	54	38	28
Westdt./ausl. Investoren	41	17	25	39	51	39	17	27	29	3	4	7	59	36	27
Management-Buy-Outs	31	19	20	43	53	40	21	21	30	5	8	11	48	44	19
Reprivatisierer	20	23	27	39	40	41	41	30	25	0	7	6	18	26	37
Neugründungen	30	33	38	58	48	44	12	17	15	0	3	3	75	62	64
Geschäftsaussichten															
Industrie insgesamt	33	20	21	49	55	51	16	24	25	2	2	3	65	49	45
Hauptgruppen ^b															
Vorleistungsgüter	28	22	20	56	58	54	14	20	23	3	1	3	67	59	48
Investitionsgüter	33	17	24	50	48	50	15	31	25	1	5	1	67	29	49
Ge- und Verbrauchsgüter	37	19	20	43	56	49	17	23	26	3	2	5	60	50	38
dar.: Nahrungsgüter	38	20	18	49	56	45	13	23	37	0	1	0	73	52	26
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	21	14	15	54	52	49	24	30	34	1	4	3	51	31	27
50 bis 249 Beschäftigte	36	22	25	46	54	52	14	22	21	3	2	1	66	51	55
250 und mehr Beschäftigte	31	19	21	53	61	49	17	19	26	0	0	5	67	61	38
Statusgruppen															
darunter:															
Privatisierte Unternehmen	34	18	20	49	56	52	15	24	26	2	2	3	66	48	43
Westdt./ausl. Investoren	39	21	22	46	56	51	12	21	25	3	2	3	70	54	44
Management-Buy-Outs	32	11	20	52	61	49	15	24	26	1	4	5	69	44	38
Reprivatisierer	22	16	10	43	40	60	31	44	30	4	0	0	29	12	40
Neugründungen	29	33	36	58	47	48	14	18	14	0	3	3	73	59	67

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für Juli 1999 vorläufig. – ^b Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der WZ 93 angepaßt.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Wirtschaft im Wandel

9-10/1999

Konjunktur 1999 und 2000: Rückkehr auf den Aufschwungspfad

Konjunktur in Ostdeutschland 1999 und 2000: Nebeneinander von Wachstum und Schrumpfung setzt sich abgeschwächt fort

Das neue Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung 1995 verändert kaum das Konjunkturbild für Deutschland
IWH-Bauumfrage im Juni 1999

Forschungsreihe

4/1999

Zum Konjunkturverbund zwischen integrierten Volkswirtschaften

Erneuerbare Energieträger in der Elektrizitätswirtschaft: Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen und staatliche Förderpolitik

84 Seiten, Juni 1999,

Preis: 20,00 DM

ISBN 3-930963-47-7

5/1999

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

– Neunzehnter Bericht –
(abschließender Bericht)

330 Seiten, Juni 1999,

Preis: 35,00 DM

ISBN 3-930963-51-5

Impressum

Herausgeber:

Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Präsident: Professor Dr. Rüdiger Pohl

Delitzscher Straße 118, 06116 Halle (Saale)

Postfach: 16 02 07, 06038 Halle (Saale)

Telefon: (0345) 77 53 701

Telefax: (0345) 77 53 820

Internet: <http://www.iwh.uni-halle.de>

Redaktion: Dr. Manfred Packeiser
(mpk@iwh.uni-halle.de)

Layout: Ingrid Dede

Telefon: (0345) 77 53 720/721

Telefax: (0345) 77 53 718

Erscheinungsweise: 16 Ausgaben jährlich

Bezugspreis: Einzelheft 5,00 DM

Jahresbezug 60,00 DM

(zuzüglich Versandkosten)

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet, Beleg erbeten.

Druck: Druckhaus Schütze GmbH

Fiete-Schulze-Straße 6, 06116 Halle (Saale)

Tel./Fax: (0345) 56 666-0

Wirtschaft im Wandel, 5. Jahrgang

Redaktionsschluß dieser Ausgabe: 26. August 1999

ISSN 0947-3211

Schriften des IWH

(Bestellungen beim Nomos-Verlag)

Ansiedlungsförderung als
Strategie der Regionalpolitik

Band 1, 117 Seiten, Dezember 1998,

Preis: 38,00 DM,

ISBN 3-7890-5767-3

Umweltschutz und
Wettbewerbsfähigkeit

Band 2, 92 Seiten, Dezember 1998,

Preis: 29,00 DM,

ISBN 3-7890-5768-1

**Gesamtübersicht
der IWH-Publikationen unter**

<http://www.iwh.uni-halle.de>